

मीरजापुर एवं वाराणसी जिले में कालीन उद्योग

का

एक अध्ययन

बुन्देलखण्ड विश्वविद्यालय, झाँसी
को

अर्थशास्त्र में

डाक्टर ऑफ फिलासफी

उपाधि हेतु प्रस्तुत शोध प्रबन्ध

1993

निर्देशक :

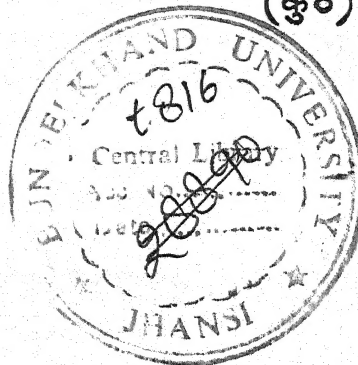
डा० ए० पी० श्रीवास्तव
डी० फिल०

रीडर

ग्रामीण अर्थ शास्त्र एवं सहकारिता विभाग
बुन्देलखण्ड विश्वविद्यालय
झाँसी (उ०प्र०)

द्वारा :

(कु०) रीता श्रीवास्तव
एम.ए.
(अर्थशास्त्र)



Dated... 24/7/93..

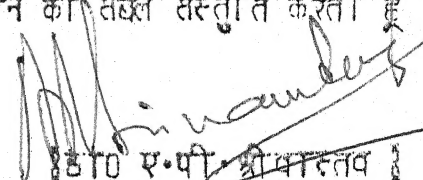
प्रमाण-पत्र

प्रमाणित किया जाता है कि प्रस्तुत शोध प्रबन्ध "मीरणापुर संव
वाराणसी जिले में कालीन उद्योग का एक अध्ययन" जो तुम सीता श्रीवास्तव
द्वारा बुन्देलखण्ड विश्व विद्यालय, झांसी की अर्थशास्त्र में डाक्टर आफ फिलासफी
उपाधि के लिए प्रस्तुत किया जा रहा है, यह उनकी स्वयं की मौलिक रचना
है जो मेरे निर्देशन संव मार्ग दर्शन में पूरा किया गया है। प्रस्तुत शोध प्रबन्ध में
प्रस्तुत विषय सामग्री का कोई भी भाग पूर्ण या आंशिक रूप से, किसी अन्य
डिग्री प्राप्त करने के लिए किसी अन्य विषय विद्यालय को प्रस्तुत नहीं किया गया
है। शोध छात्र ने विश्व विद्यालय की शोध उपाधि समिति द्वारा दिए गये
सूचनाओं के अनुसार शोध प्रबन्ध के विषय सामग्री में मेरे स्वीकृति के अनुसार, शामिल
किया है।

यह भी प्रमाणित किया जाता है कि छात्र ने शोध प्रबन्ध के पूरे करने
में दो वर्ष से अधिक का समय मेरे निर्देशन में पूरा किया तथा विभाग में आवश्यक
समस्यायों की उपस्थिति पूरी की है।

मे शोध छात्र को बुन्देलखण्ड विश्व विद्यालय झांसी की अर्थशास्त्र में
डाक्टर आफ फिलासफी डिग्री के लिए स्वीकार करने की सख्त संस्तुति करता हूँ।

दिनांक:- 24/7/93


डा. ए. पी. श्रीवास्तव

रीडर, ग्रामीण अर्थशास्त्र संव सहकारिता
विभाग
बुन्देल खण्ड विश्व विद्यालय,
झांसी

भूमिका

मीरजापुर एवं वाराणसी जिले मेकालीन उद्योग का वर्तमान अध्ययन आर्थिक दृष्टि कोण से किया गया अध्ययन है। कालीन उद्योग की दृष्टि से उक्त जनपदों को परम्परागत ख्याति प्राप्त है। यद्यपि इन जनपदों में कालीन उद्योग के विकास में इसका कलात्मक पक्ष प्रधान रहा है और इसके विकास का इतिहास बहुत पुराना है। आज से लगभग चार सौ साल पूर्वमुगलकाल साद्वंशाद, अकबर के कुछ ईरानी कारीगरों के सहयोग से भारत में इसकी स्थापना करा कर उनी एवं रेशमी कालीन के बुनाई की शुरुआत की तथा शाहजहाँ और जहाँगीर बादशाह ने इस कला को काफी बढ़ावा देकर परवान चढ़ाया जो धीरे-धीरे एक उद्योग का रूप धारण कर लिया।

हस्तीनिर्मित भारतीय कालीन के प्रमुख केन्द्र भदोही, खमिया, वाराणसी, मीरजापुर आगरा शाहजहाँपुर के अतिरिक्त मध्य प्रदेश राजस्थान तथा काश्मीर सहित देश के विभिन्न भागों में फैले हुए हैं, पर ऐसे प्रमाण हैं जिसे यह साबित होता है कि कालीन की बुनाई का कार्य सबसे पहले वाराणसी और मीरजापुर जनपदों में ही प्रारम्भ हुआ जिसे वर्तमान में भदोही-बान्पुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र कहा जाता है। अभी भी कुल हस्तीनिर्मित कालीन के उत्पादन का लगभग 85% भाग का उत्पादन इसी क्षेत्र से प्राप्त होता है, तथा बुनाई

II

के कुल करघों का 85% करघे इसी क्षेत्र में है एवं नियति तथा दूसरे नियति व्यापार कालीन उद्योग की 85% आय इसी क्षेत्र से प्राप्त होती है। कालीन उद्योग के इस उत्पादन क्षेत्र में लगभग 3 लाख लोगों को प्रत्यक्ष व परोक्ष रूप से रोजगार प्राप्त है।

कलात्मक पक्ष की प्रधानता लिए हुए यह उद्योग वर्तमान में आर्थिक दृष्टि से महत्वपूर्ण बन गया है। कालीन उद्योग का विकास एक कुटीर उद्योग और छोटे पैमाने के उद्योग के रूप में हुआ है जिसमें कताई, बुनाई, सफाई तथा अन्य क्रियाओं में लगभग 3 लाख लोगों को रोजगार प्राप्त है। यह उत्पादन की श्रम-प्रधान तकनीक पर आधारित है। इसके द्वारा अधिक से अधिक लोगों को रोजगार प्रदान किया जा सकता है जो देश के आर्थिक नीति का एक महत्वपूर्ण लक्ष्य है।

हस्तीनिर्मित कालीन उद्योग का बाजार विश्व विस्तृत है। जनी हस्तीनिर्मित कालीनों की विदेशों में बढ़ती हुई मांग के संदर्भ में यह कहा जा सकता है कि इससे देश को एक बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय प्राप्त होता है। वर्तमान में इस उद्योग से 900 करोड़ रुपये की आय विदेशी विनिमय के रूप में प्राप्त होती है। इसे एक हजार करोड़ रुपये तक करने का लक्ष्य निर्धारित किया गया है। इस प्रकार आर्थिक दृष्टिकोण से एक ओर अधिक से अधिक रोजगार के अवसरों का सृजन करने तथा विदेशों से विदेशी विनिमय प्राप्त करने की दृष्टि से इस उद्योग का महत्व है साथ ही इसके द्वारा भारतीय कला एवं संस्कृति के विकास का अवसर भी

भी कालीनो पर बनी डिजाइनों के माध्यम से प्राप्त हो रहा है ।

अपरोक्त आर्थिक उद्देश्यों को ध्यान में रखकर वर्तमान अध्ययन किया गया है यह अध्ययन नौ अध्यायों में विभाजित है । प्रथम अध्याय में वाराणसी एवं मीरजापुर जनपद की अर्थ व्यवस्थाओं के सामाजिक-आर्थिक दशाओं का विश्लेषण किया गया है । अध्ययन की विधि सैम्पल, डिजाइन, सर्वेक्षण के लिए इकाइयों का चुनाव आदि का विवरण दूसरे अध्याय में है । तीसरे अध्याय में कालीन उद्योग के विकास का इतिहास प्रस्तुत किया गया । चौथे अध्याय में कालीन उद्योग की उत्पादन इकाइयों में विनियोजित पंजी, रोजगार के अवसरों के विश्लेषण के अतिरिक्त बुनकरों की आर्थिक दशाओं का विश्लेषण सर्वेक्षण से प्राप्त आँकड़ों एवं तथ्यों के आधार पर प्रस्तुत किया गया है । पाँचवें अध्याय में कालीन उत्पादन की प्रक्रिया में कालीन की धुलाई व्यवस्था एवं उसमें लगे श्रमिकों की आर्थिक दशाओं का विवेचन प्रस्तुत किया गया है । छठे अध्याय में कालीन उद्योग के बिक्री एवं निर्यात की रूप रेखा, उससे सम्बन्धित समस्याओं और समाधानों की व्याख्या की गई है । सातवें अध्याय में कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिकों, महिला एवं प्रौढ़ श्रमिकों की दशाओं का विश्लेषण है । आठवें अध्याय में कालीन उद्योग के लिए संस्थागत वित्त व्यवस्था के स्वस्थ तथा नवें अध्याय में अध्ययन के सारांश निष्कर्षों और सुझावों को व्यक्त किया गया है । जिनके आधार पर इस उद्योग का राष्ट्रीय आर्थिक नीति के संदर्भ में

और श्री विकास किया जा सके जिससे यह एक ओर अधिक रोजगार के अवसरों का सृजन करने में सहायक हो सके तथा साथ ही देश को अधिक मात्रा में विदेशी विनिमय अर्जित करने में सहायक सिद्ध हो सके, जिससे देश के भुगतान असन्तुलन को कम किया जा सके । अध्ययन में मुख्यतया प्राथमिक समको का प्रयोग किया गया है, पर यथा स्थान तथ्यों को स्पष्ट करने के लिए द्वितीयक समको का प्रयोग भी किया गया है ।

आशा है वर्तमान अध्ययन राष्ट्र की प्रमुख दो समस्याओं- रोजगार अवसरों के सृजन एवं अधिक से अधिक विदेशी विनिमय प्रप्ति अर्जन को हल करने में सहायक सिद्ध होगा ।

Leeta Srivastava
रीता श्रीवास्तव

दिनांक-

शोधकर्ता

आभार प्रदर्शन

प्रस्तुत शोध प्रबन्ध के पूरा करने और इसे वर्तमान स्वरूप प्रदान करने में डा० ए.पी. श्रीवास्तव रीडर ग्रामीण अध्यापन एवं सहकारिता विभाग, बुन्देलखण्ड विश्व विद्यालय झांसी का सर्वोपरि योगदान रहा है, जिन्होंने न केवल योग्य निर्देशन और आवश्यक मार्ग दर्शन प्रदान करके बल्कि समय-समय पर प्रेरणा और प्रोत्साहन के स्रोत बन कर मेरी सहायता की है। उनके इन्हीं प्रयासों एवं महती कृपा के परिणाम स्वरूप वर्तमान अध्ययन पूरा हो सका है इसके लिए उनके प्रति मैं कृतज्ञ एवं कृणी हूँ ।

वर्तमान अध्ययन में कालीन उद्योग के सम्बन्धित बहुत से महानुभावों से प्रत्यक्ष और परोक्ष रूप से सहायता एवं सुविधाएं प्राप्त हुई हैं। इनमें से श्री जी नाथ अग्रवाल प्रधान संपादक " कार्पेट ए वर्ल्ड " वाराणसी का मैं व्यक्तिगत रूप से कृणी हूँ जिन्होंने कालीन उद्योग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियों से साक्षात्कार कराने में सराहनीय सहायता की है, जिसके बिना यह कार्य सम्भव ही न हो पाता इसके लिए मैं उनके प्रति आभार व्यक्त करती हूँ एवं उन्हें धन्यवाद देती हूँ ।

वर्तमान शोध प्रबंध में श्री कल्याण लाल गुप्ता, श्री भोला नाथ बरनवाल, राजा राम गुप्ता, सुरेन्द्र कुमार बरनवाल, सईद अहमद अन्तारी, रंग गुलाब धर मिश्र द्वारा विभिन्न प्रकार से सहायता रंग सुविधाये प्रदान की गई है जिसके लिए मैं उनको धन्यवाद देती हूँ रंग हृदय से आभार व्यक्त करती हूँ ।

श्री शान्ता भटनागर प्राचार्य ज्ञानदेवी बालिका इन्टर कॉलेज भदोही के सहायता प्रोत्साहन रंग अमृत्यु सुभावों के लिए अपना आभार रंग कृतज्ञता व्यक्त करती हूँ ।

अपने पिता श्री हृदय नारायण लाल रंग परिवार के अन्य सदस्यों के सहयोग रंग प्रोत्साहन के लिए मैं हृदय से आभारी हूँ रंग कुमारी तृप्ति श्रीवास्तव, कुं माला गुप्ता के प्रयासों के लिए मैं उन्हें धन्यवाद देती हूँ इनके प्रयास भी सराहनीय रहे हैं ।

उपरोक्त के अतिरिक्त मैं सभी विभागीय अधिकारियों कर्मचारियों रंग प्रकाशनों के प्रति अपना आभार जिनमें मैंने वर्तमान कार्य को पूरा करने से सहायता प्राप्त की है ।

अन्त में मैं अपने टाइपिस्ट श्री शिव कुमार सिंह को धन्यवाद देती हूँ जिन्होंने समय से कार्य को पूरा करने का प्रयास किया है ।

कुं रीता श्रीवास्तव

शोधकर्ता

विषय सूचीपृष्ठ संख्या

[क] प्रमाण-पत्र

[ख] भूमिका

[ग] आभार प्रदर्शन

[घ] विषय सूची

[च] तारणी विवरण

[छ] मानचित्र

I

अध्याय एक- वाराणसी रेल मीरजापुर क्षेत्र

1-	कार्यशील जन संख्या	1
2-	जनसंख्या की औद्योगिक पृष्ठ भूमि	7
3-	जन संख्या का आर्थिक वर्गीकरण	8
4-	मीरजापुर जनसंख्या	13
5-	निष्कर्ष	19

अध्याय दो- अध्ययन की विधि

1-	संश्लेषण विधि	20
2-	उत्पादक इकाइयों का पुनरावलोकन	26
3-	बुनकर या करघा स्वामियों का पुनरावलोकन	31
4-	अध्ययन की विधि	33
5-	अध्ययन में प्रयुक्त आकृतियाँ	34
6-	अध्ययन में लगा समय	

अध्याय तीन- कालीन उद्योग की ऐतिहासिक पृष्ठभूमि 35

1-	कालीन उद्योग का कलात्मक पक्ष	39
2-	हस्तीनिर्मित कालीन	41
3-	भारत पर्यटन में कालीन उद्योग का विकास	47
4-	भदोही - मीरजापुर कालीन क्षेत्र में कालीन बुनाई का इतिहास	50
5-	ओरिएन्टल कार्पेट कम्पनी का इतिहास	58

अध्याय चार- कालीन उत्पादन की इकाइयाँ

1-	करघों का विकास	58
2-	करघे तथा रोजगार के अवसर	72
3-	विनियोजित पूंजी, रोजगार के अवसर और उत्पादन	77
4-	बड़े आकार के करघों का विकास	83
5-	बुनकरों की आर्थिक दशाएँ	89
6-	परिवार का आधार	92
7-	ठेकेदारों की कार्य प्रणाली	104
8-	बुनकरों की आर्थिक स्थिति- सम्पत्ति एवं दायित्व	115
9-	सरकार और बुनकर	124
10-	निष्कर्ष	127

अध्याय पाँच- कालीन उद्योग की वर्तमान स्थिति

1-	धुलाई व्यवस्था	
2-	ठेकेदारों द्वारा धुलाई का कार्य	134

3-	कमीशन एजेंटों द्वारा धुलाई का कार्य	135
4-	औद्योगिक इकाइयों द्वारा धुलाई का कार्य	136
5-	कमी-कमी बुनकर या कस्था स्वामियों द्वारा कालीन की धुलाई की दरे	137
6-	मजदूरी की दरे	137
7-	ठेकेदारी पृथा	138
8-	जमादारी पृथा	139
9-	विनियोग-रोजगार अनुपात	157
10-	श्रमिकों की दशाएं	163
11-	श्रम सम्बन्धी कानून एवं धुलाई कार्य में लगे श्रमिक	163
12-	राज्य एवं श्रमिक	166
13-	निष्कर्ष	172

अध्याय छ:- कालीन उद्योग - विप्रेता और निर्यातिक

1-	कालीन की विबद्धी	186
2-	भारतीय कालीन का विश्व बाजार	195
3-	कालीन उत्पादन के प्रकार	205
4-	भारतीय कालीन के निर्यात की रूप रेखा	213
5-	निर्यात विकास की स्थनीति	220
6-	भारतीय कालीन एवं विश्व बाजार	225
7-	भारतीय कालीनों का बाजार समुक्त राज्य अमेरिका	234
8-	डिजाइन सम्बन्धी विकास	239
9-	यूरोपीय देशों में भारत के हस्तनिर्मित कालीन से के बाजारों की परिस्थितियाँ	241

10-	कालीन की कीमतों का स्पर्धात्मक होना	246
11-	उत्पादन सम्बन्धी विकास	259
12-	कालीन की धुलाई की विशेष व्यवस्था	259
13-	नियति में सच्चाई और ईमानदारी की आवश्यकता	262
14-	विदेशी स्पर्धासंव भारतीय कालीन	267
15-	न्यून गुण वाले कालीनों का विश्व बाजार	274
16-	कालीन के गुण निष्ठाइन और उनके रंगों के समूहों का विकास	284
17-	अपुस्त गुण वाले कालीनों का समय से नियति किया जाना	286
18-	कालीन नियति का बढ़ाने के लिए गुलाम रसूल खाँ की सुझाव	292
19-	कालीन बुनकरों के लिए कल्याण योजनाएं	294
20-	मशीन से कालीन की धुलाई की व्यवस्था	294
21-	महिलाओं का कालीन बुनाई की शिक्षा	295
22-	कैश कोडट स्कीम की दर में वृद्धि	295
23-	नियति सम्बन्धी कीजाइयां	296
24-	भदोही मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र संव नियति का लक्ष्य	297
25-	निष्कर्ष	299

अध्याय सात- कालीन उद्योग- श्रीमकों का दशारं

1-	बाल श्रीमक	306
2-	जर्मनी में फैली भरीत धारण को दूर करना आवश्यक है ।	350
3-	बाल श्रीमक का कालीन उद्योग में औचित्य संव समाधान	351

4-	महिला श्रीमक	366
5-	निष्कर्ष	371

अध्याय-8 कालीन उद्योग के लिए वित्त व्यवस्था

1-	नियति वित्त के प्रकार	375
2-	लेव/ट्रक रसीदों के आधार पर दिया गया ऋण	377
3-	पैका साव वित्त	378
4-	पोस्ट डिपोजिट फाइनेन्स	378
5-	कालीन नियति की वित्त सम्बन्धी समस्याएं	379
6-	पूर्व जहाज साव	389
7-	पोस्ट डिपोजिट वित्त	390
8-	भुगतान प्राप्त का दायित्व	394
9-	व्याज की दर	411
10-	उत्तर प्रदेश वित्तीय निगम	413
11-	कालीन नियति गारन्टी निगम	415
12-	नियति सावकासोरेण	416
13-	स्पोर्ट कैशिट गारन्टी कासोरेण	419
14-	प्रथम आवेदन-पत्र	420
15-	ठेकेदार सेव बुनकर तथा संस्थागत वित्त	

अध्याय नौ- निष्कर्ष सेव सुाव

422

परीक्षक - एक - कालीन निर्माताओं/ निष्कर्षों के सर्वेक्षण की

462

प्रस्तावना -

परीक्षक - दो - बुनकर परिवारों के सर्वेक्षण की प्रस्तावना 470

परीक्षक - तीन - कालीन की धुलाई, कटाई, रंगाई, कर्मे 475

वालों के सर्वेक्षण की प्रस्तावना

परीक्षक - चार - संदर्भ ग्रन्थ

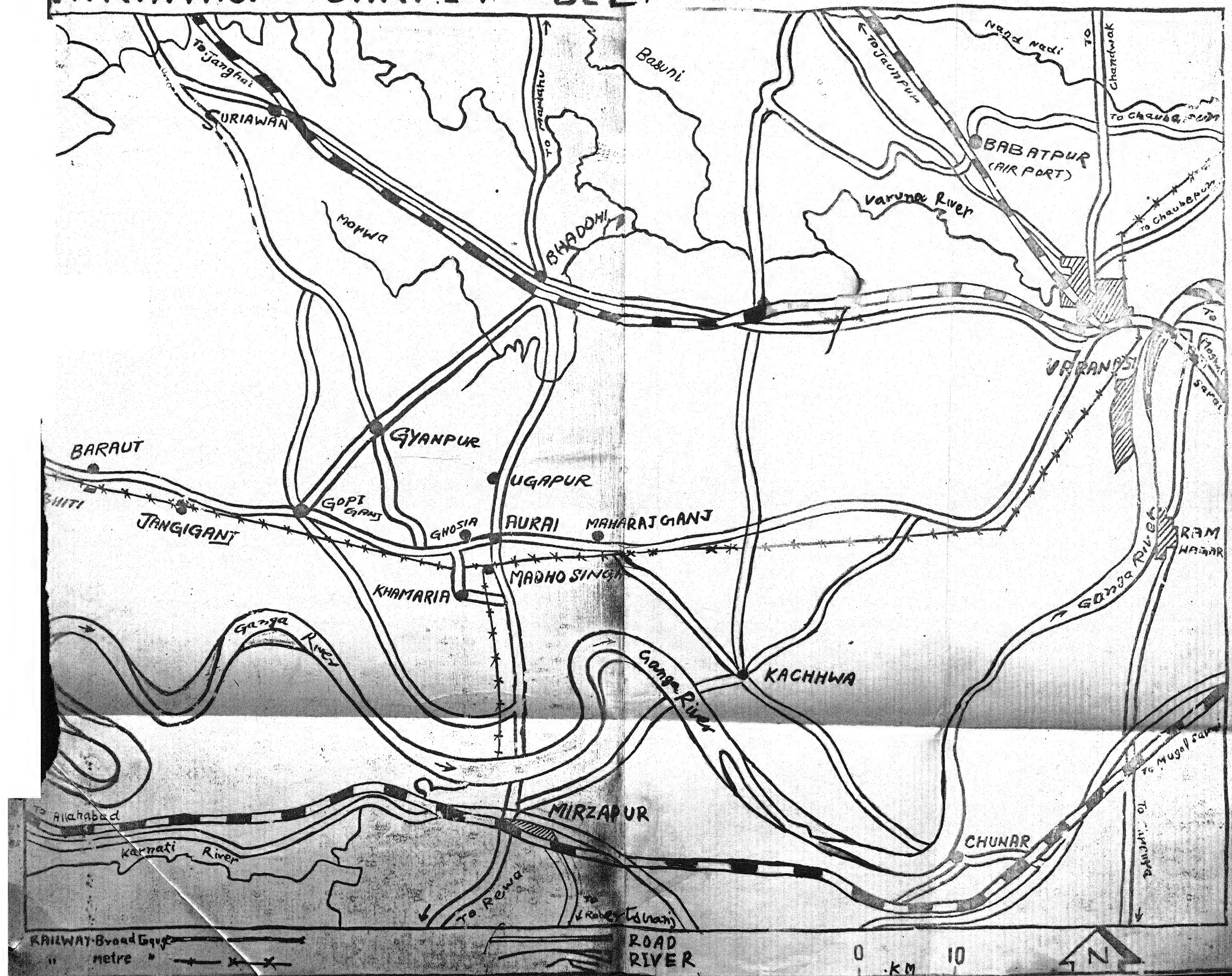
482

1 -	जन संख्या का घनत्व और कुल कर्मकर	
	जन संख्या का विवरण	2
2-	विभिन्न उद्यमों में लगी जन संख्या	5
3-	कुल कर्मकर जनसंख्या के प्रतिशत के रूप में	10
4-	विभिन्न प्रकार के उद्योग	12
5-	जनसंख्या का घनत्व और कुल कर्मकर जनसंख्या का विवरण	15
6-	विकास ऋण्ड के अनुपात जन संख्या का आर्थिक वर्गीकरण	18
7-	वाराणसी और मीरजापुर में कालीन नियमितों	
	नियमितों की संख्या	24
8-	वाराणसी जनपद में कालीन उत्पादन की इकाइयाँ	29
9-	वाराणसी मीरजापुर जनपद में कर्षों की संख्या	69
10-	कर्षों के प्रकार	74
11-	परिवारिक कर्षों पर विनियोजित पूंजी रोजगार तथा	
	उत्पादन मूल्य	79
12-	बड़े आकार के कर्षों पर औसत विनियोजित पूंजी	
	रोजगार में लगे व्यक्तियों तथा उत्पादन	81
13-	कर्षा संघ कर्षा स्वामी	91
14-	परिवार का विवरण	93
15-	अर्जित और आश्रित व्यक्तियों का विवरण	94

16-	श्रीमको द्वारा लिये जाने वाले अन्य कार्यों का विवरण	97
17-	बुनकरो के परिवारों की औसत वार्षिक आय	99
18-	बुनकरो द्वारा अपनी आय बढ़ाने की इच्छा	101
19-	आय बढ़ाने के लिए स्पष्ट लिये गये प्रयासों का स्थाप	102
20-	बुनकरो की समस्या	103
21-	आदेश प्राप्त करने की व्यवस्थामें परिवर्तन के सम्बन्ध में	106
22-	ठेकेदारी पद्धति के पक्ष में विवक्षता	108
23-	बुनकरो की अचल सम्पत्ति का विवरण	116
24-	बुनकरो का ऋण सम्बन्धी दायित्व	117
25-	बुनकरो द्वारा लिए गये ऋण	118
26-	ऋण के स्रोत	121
27-	बुनकरो के ऋण के श्रोत्र	122
28-	बुनकरो द्वारा लिए गये ऋण के उद्देश्य	123
29-	धुलाई का कार्य करने का कारण	143
30-	धुलाई कार्य करने वाली इकाइयों की स्थापना व अवधि	144
31-	कालीन बुनाई के इकाइयों की क्षमता	148
32-	धुलाई कार्यसे प्राप्त आय	151
33-	धुलाई करने वाले इकाइयों की आय का औसत और बहुलक मूल्य ₹ हजारों रुपये में ₹	154
34-	धुलाई करने वाली इकाइयों की आय का मासिक औसत मूल्य ₹ हजार रुपये में ₹	156
35-	धुलाई इकाइयों में विनियोजित पूंजी	159

36-	बड़े पैमाने के उद्योग	161
37-	विभिन्न उद्योगों में श्रम- रोजगार अनुपात	162
38-	कालीन का निर्यात और उत्पादन	188
39-	सैम्पुलिंग इकाइयों का उत्पादन स्तर	193
40-	सैम्पुलिंग इकाइयों का कालीन निर्यात	1993
41-	कुल निर्यात का प्रतिशत	198
42-	भारत से कालीन का निर्यात	203
43-	भारत से विभिन्न देशों को कालीन का निर्यात	205
44-	गांठ वाले व जूनी कालीनों का आयात	208
45-	कालीन का विश्व आयात	212
46-	भारत से कालीन का निर्यात	215
47-	भारतीय कालीन का निर्यात	

ROAD - MAP



अध्याय- 1

वाराणसी एवं मीरजापुर क्षेत्र

भौगोलिक एवं ऐतिहासिक पृष्ठ भूमि सन् 1981 की जनगणना के अनुसार वाराणसी जन्मद का भौगोलिक क्षेत्रफल 5.8 हजार वर्ग किलोमीटर तथा जन संख्या 37.0 लाख है। जन्मद की जन संख्या में पुरुष एवं स्त्रियों का अनुपात 1.081 है। जन्मद में 64% जनसंख्या ग्रामीणी तथा 36% शहरी क्षेत्रों में निवास करती है। सन् 1971-81 के दशक के बीच जन्मद की जन संख्या 29.7% वृद्धि में रही है। यह वृद्धि राज्य में होने वाली जनसंख्या के वृद्धि से अधिक रही है। इसी दशक में उत्तर प्रदेश की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि 21.9% रही है। जिसका अर्थ यह है कि वाराणसी जन्मद की जन संख्या की वृद्धि राज्य की वृद्धि की तीन गुना रही है। यदि जनसंख्या के वृद्धि की तुलना देश के होने वाली वृद्धि से की जाय तो यह कहा जा सकता है कि 1971-81 के दशक में देश की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि के 25% रही है। यद्यपि राज्य की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि देश की वृद्धि के समान रही, पर वाराणसी जन्मद की जन संख्या की वृद्धि राज्य की जन संख्या वृद्धि के सम्बन्ध में क्षेत्रीय असमानता के स्पष्ट करती है।

कार्यशील जनसंख्या

1981 के जनगणना के अनुसार कुल जनसंख्या में कर्मकर जनसंख्या का प्रतिशत 27.8 है जिसका अर्थ यह है कि जन्मद में 72.2% जन संख्या

आश्रित जनसंख्या है। कुल मुख्य कर्मकारों की जन संख्या से प्रतिशत ग्रामीण क्षेत्रों का 28.32 और नगरी क्षेत्रों का 26.4 रही है। आश्रित जनसंख्या शहरी क्षेत्रों में अधिक और ग्रामीण क्षेत्रों में कम रही है।

यदि जनमद में जनसंख्या के घनत्व पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि भदोही- झानपुर क्षेत्र जिसे कालीन उद्योग की पेटी कहा जाता है, जनसंख्या का घनत्व सबसे अधिक है। झानपुर तहसील पाँच विकास खंडों में विभाजित है। 1 डीघ, झानपुर, भदोही, सुसियावा और औराई ये विकास खंड हैं। जन संख्या का घनत्व कुल मुख्य कर्मकारों की कुल जनसंख्या से प्रतिशत कृषि में लगे, और पारिवारिक उद्योग में लगे कर्मकार की जनसंख्या को सारणी संख्या एक से स्पष्ट हो जाता है।

सारणी संख्या 1

जनसंख्या का घनत्व और कुल कर्मकर जनसंख्या का विवरण :-

विकास खंड का नाम	जनसंख्या का घनत्व प्रति कि.मी.	कुल मुख्य कर्मकारों की जनसंख्या	कृषि में लगे कर्मकारों का प्रतिशत	पारिवारिक उद्योग में लगे कर्मकारों का प्रतिशत
1-झानपुर	735	30.1	54.6	32.3
2-डीघ	613	27.6	66.1	18.3
3-औराई	805	28.7	73.9	6.3
4-भदोही	609	27.9	33.4	45.5
5-सुसियावा	601	23.5	63.5	23.9
जनमद	3363	137.8	291.5	126.3

जनमद के विभिन्न खंडों में जनसंख्या का औसत घनत्व 544 है, सबसे अधिक जनसंख्या के घनत्व वाला विकास खंड औराई है। दूसरे स्थान पर ज्ञानपुर है। इन विकास खंडों में सबसे अधिक कर्मकर जनसंख्या ज्ञानपुर विकास खंड में है। जिसका प्रतिशत 30.1। दूसरा स्थान औराई विकास खंड का है, जिसमें कर्मिक जनसंख्या 28.7% है। भदोही विकास खंड में कर्मिक जनसंख्या 27.9% है।

ज्ञानपुर एवं भदोही विकास खंड कालीन उद्योग के प्रधान क्षेत्र है, जिसका अनुमान कृषि में लगी हुई कर्मिक जनसंख्या का अनुपात और दूसरी ओर पारिवारिक उद्योगों में लगी हुई जनसंख्या के अनुपात से स्पष्ट होता है। जनमद में 38.3% कर्मकर जनसंख्या कृषि में लगी हुई है। केवल 12.3% जनसंख्या पारिवारिक उद्योगों में लगी हुई है। ज्ञानपुर भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत कर्मिक जनसंख्या का अधिकांश भाग कृषि के बजाय उद्योगों में लगा हुआ है। ज्ञानपुर विकास खंड में कृषि में लगी कर्मिक जनसंख्या 54.5% और उद्योगों में 32.3% है। इसके विपरीत भदोही विकास खंड में कुल कर्मिक जनसंख्या का केवल 33.4% भाग ही कृषि क्षेत्र में लगा हुआ है। दूसरी ओर 54.5% कर्मिक जनसंख्या

-
- 1- सन् 1988 के पश्चात् भदोही अब तहसील हो गया है।
 - 2- तारणी संख्या एक जनमद की सांख्यिकीय पत्रिका 1987 पर आधारित है। पृष्ठ - 7।

जनसंख्या पारिवारिक उद्योगों में लगी हुई है। कार्मिक जनसंख्या इस बात को स्पष्ट करती है कि जन्मद में कालीन उद्योग पेट्री क्षेत्र में अन्तर्गत कालीन उद्योग का विकास कृषि में लगे कार्मिक जनसंख्या का भार कम करने में सहायक हुआ है। वाराणसी जन्मद में केवल तीन विकास खण्ड क्षेत्र ऐसे हैं जिसमें कार्मिक जनसंख्या का अधिकांश भाग पारिवारिक उद्योगों में लगा है, इसमें सबसे अधिक कार्मिक जनसंख्या भदोही विकास खण्ड में है इसके पश्चात् शानपुर सुनियारा विकास खण्ड क्षेत्र है। यदि जन्मद के विकास खण्डों के कार्मिकों का पारिवारिक उद्योग के महत्व के अनुसार क्रमबद्ध किया जाय अर्थात् सबसे अधिक कार्मिक जनसंख्या वाले विकास खण्ड को, प्रथम इसके पश्चात् घटते हुए विकास खण्ड को क्रम बद्ध किया जाये तो विकास खण्डों का क्रम सारणी संख्या दो के अनुसार आता है। 3

सारणी संख्या - 2

विभिन्न ग्रामों में लगी जन संख्या

विकास क्षेत्र	कृषि में लगे कर्मकारों का प्रतिशत संख्या	पारिवारिक उद्योग में लगी कर्मकारों की जनसंख्या का प्रतिशत
1- भदोही	33.4	45.5
2- झानपुर	45.5	32.3
3- सुसियावा	63.5	23.9
4- डीघ	66.1	18.3
5- औराई	73.9	17.0
6- काशी विद्यापीठ	46.3	14.2
7- अराजी लाइन्स	57.8	6.8
8- पिरई गाँव	59.1	12.8
9- बड़ा गाँव	68.5	12.3
10- सेवापुरी	64.8	10.8
11- हरहुआ	59.4	8.7
12- चोलापुर	74.4	8.5
13- पिण्डरा	75.8	6.1
14- गियमाबाद	67.7	4.9
15- पत्थिया	85.3	3.8

16- चन्दौली	82.2	3.6
17- धानापुर	84.6	3.0
18- पहिनया	84.6	3.0
19- बरहनी	67.4	2.3
20- शहाजग	88.7	2.2
21- नौगढ	12.6	1.2
22- सकलडीह	76.7	3.0

सारणी संख्या दो से यह बात स्पष्ट होती है कि पारिवारिक उद्योग में लगी हुई कर्मकर जनसंख्या अधिकांशतः ४ : विकास खंडों में केन्द्रित है, जो भदोही, ज्ञानपुर, सुर्खावा, डीघ, औराई, काशीविद्यापीठ और अराजी लाइन्स है । कालीन उद्योग मुख्यालय भदोही ज्ञानपुर सुर्खावा डीघ और औराई विकास खंडों में ही केन्द्रित है । यदि इन विकास खंडों की पारिवारिक उद्योगों में लगी जनसंख्या का औसत ज्ञात किया जाय तो यह

3- सारणी संख्या 2, सांख्यिकीय पत्रिका वाराणसी के आंकड़ों पर आधारित है " पेज 7-8 "

कहा जा सकता है कि लगभग 40% जनसंख्या पारिवारिक उद्योगों में लगी हुई है। ऐसी स्थिति में यह स्वाभाविक है कि कृषि में लगी हुई कार्मिक जनसंख्या इन क्षेत्रों में तुलनात्मक रूप से कम होगी। इन खंडों में कृषि में लगी हुई कार्मिक जनसंख्या का औसत 52 % है, जब कि अन्य विकास खंडों में कुछ ऐसे भी विकास खंड हैं जिनमें 80% से अधिक कार्मिक जनसंख्या कृषि क्षेत्रों में लगी हुई है। ऐसे विकास खंड की संख्या जनमद में 7 या कुल विकास खंडों का एक तिहाई है।

अतः यह कहा जा सकता है कि पारिवारिक उद्योग में लगी कार्मिक जनसंख्या के महत्व के आधार पर भी कालीन उद्योग का महत्व है। इसी उद्योग के विकास के परिणामस्वरूप इन विकास खंडों की कार्मिक जनसंख्या का एक महत्वपूर्ण भाग कालीन उद्योग में प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप से लगा है।

जनमद की औद्योगिक पृष्ठ भूमि

सन् 1985 के अन्त में औद्योगिक अधिनियम 1948 के अन्तर्गत पंजीकृत औद्योगिक इकाइयों की संख्या वाराणसी जनमद के अन्तर्गत 205 थी, जिसमें औसत रूप से दैनिक कार्यरत व्यक्तियों की संख्या 18463 थी। जिनके उत्पादन

का मूल्य 18909 लाख रुपया था। इन औद्योगिक इकाइयों का अधिकांश भाग शहरी क्षेत्रों में स्थित है। अधिकांश औद्योगिक इकाइयाँ काशी विद्यापीठ विकास खण्ड तथा नियमावाद विकास खण्ड में केन्द्रित यदि समस्त विकास खण्डों पर सम्मिलित रूप से विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि सन् 1984-85 के अन्त में विभिन्न विकास खण्डों में कार्यरत औद्योगिक इकाइयों में लगे प्रति औद्योगिक कर्मकर के औद्योगिक उत्पादन मूल्य का 14373 लाख रुपया था जो मुख्यतया आठ विकास खण्डों की औद्योगिक इकाइयों से प्राप्त हुआ। जो क्रम से भदोही, ज्ञानपुर, सुसियावा, डीघ, औराई, अराजी लाइन्स है। इनमें सबसे अधिक औद्योगिक उत्पादन काशी विद्या पीठ संव सेवा पुरी का है। औद्योगिक उत्पादन का मूल्य सबसे अधिक भदोही विकास खण्ड और इसके बाद औराई विकास खण्ड का रहा है। भदोही विकास खण्ड में प्रति औद्योगिक कर्मकर का उत्पादन मूल्य 811.25 लाख औराई विकास खण्ड का 659.63 लाख रुपया है।⁴

जनसंख्या का आर्थिक वर्गीकरण

सन् 1981 की जनगणना के अनुसार वाराणसी जनपद में मुख्य कर्मकरों में 35.4% कृषक 16.9% कृषक मजदूर 14.6% पारिवारिक उद्योग में लगे,

और 33.1% कर्मकर जनसंख्या अन्य व्यक्तियों की है। कृषक तथा कृषि श्रमिकों का अनुपात झानपुर, भदोही क्षेत्र में तुलनात्मक रूप से कम रहा है। जब कि दूसरी ओर पारिवारिक उद्योगों में लगी हुई कर्मकर जनसंख्या तुलनात्मक रूप से अधिक रही है। इन क्षेत्रों में अधिकांश श्रमिक कृषिकी अपेक्षा उद्योगों में कार्य करना अधिक लाभकारी समझते हैं, परिणाम-स्वरूप झानपुर भदोही औराई और डीघ विकास खंडों में कर्मकर जनसंख्या का अधिकांश भाग कृषक के रूप में है। कृषि श्रमिकों की संख्या कम है, और पारिवारिक उद्योगों में लगे श्रमिकों की संख्या अन्य विकास खंडों की तुलना में अधिक है, जो सारणी संख्या 3 व 4 से स्पष्ट हो जाता है।⁵

5- सारणी संख्या 3 व चार सांख्यिकीय पत्रिका वाराणसी से

॥ 1988-89 ॥ पेज 24

सारणी संख्या - 3

कुल कर्मकर जनसंख्या के प्रतिशत के रूप में

विकास कण्ड	कुल	कृषि श्रमिक		पारिवारिक उद्योग		
1- पीक्या	13331	3.7%	12580	7.6%	1160	1.2%
2- शहाबाज	10895	3.0%	10855	6.5%	532	0.6%
3- नौगढ	6880	1.9%	5154	3.1%	161	0.2%
4- चन्दौली	13533	3.8%	12945	7.8%	1149	1.2%
5- बरहनी	13950	3.9%	10564	6.4%	656	0.7%
6- सक्कीडाहा	15985	4.5%	12237	7.4%	1095	1.2%
7- थानापुर	17341	4.8%	10632	6.4%	1008	1.1%
8- पहनिया	17267	4.8%	7865	4.7%	898	0.9%
9- निम्नमताबाद	12678	3.5%	10217	6.2%	1664	1.8%
10- झानपुर	17147	4.8%	5549	32.7%	13437	14.3%
11- ठीघ	17605	4.9%	7471	4.5%	6927	7.4%
12- औराई	25823	7.2%	6606	3.9%	9973	10.6%
13- भदोही	8479	2.3%	5078	3.1%	18433	10.7%
14- सुसियावा	17040	4.7%	5146	3.1%	8368	8.9%
15- चिहई गांव	16996	4.7%	6245	3.7%	5040	5.4%

16- हरहुआ	16149	4.5%	4164	2.5%	2917	3.1%
17- पिण्डरा	22661	6.3%	5474	3.3%	2248	2.4%
18- बड़गांव	18733	5.2%	5157	3.1%	4283	5.6%
19- सेवा पुरी	17464	4.9%	4488	2.7%	3668	3.9%
20- काशी विद्यापीठ	3361	3.7%	3537	2.2%	5189	5.5%
21- अराजी लाइन	23624	6.6%	6738	4.1%	8935	9.5%
22- पोलापुर	18273	5.1%	7226	4.4%	2907	3.1%

योग	355221	165928	93702
-----	--------	--------	-------

सारणी संख्या - 4

विभिन्न प्रकार के उद्योग

संस्था का नाम	पंचायत द्वारा	क्षेत्र समिति द्वारा	औद्योगिक सहकारी संस्था द्वारा	पंजीकृत संस्था द्वारा	व्यक्तिगत उद्योगिणीत द्वारा	कुल योग
1- खादी उद्योग	-	-	-	-	-	-
2- खादी उद्योग द्वारा प्रवर्तित ग्रामीण उद्योग	-	-	48	37	959	1044
3- लघु उद्योग क- इन्जीनियरिंग ख- रसायनिक	-	-	-	2556	20	2576
4- विद्यावन इकाइयाँ	-	-	-	-	-	-
5- हथकरघे की इकाइयाँ	-	254	20,000	40,000	-	60254
6- रेशम की इकाइयाँ	-	-	3000	-	-	3000
7- नारियल की जटा की इकाइयाँ	-	-	30	-	-	20
8- हस्तशिल्प इकाइयाँ	-	866	-	150	-	1016
9- अन्य	-	-	-	-	-	-
10- कुल योग	-	1120	20048	45763	979	67910
11- समस्त कार्यरत व्यक्ति	-	13441	219222	274578	11748	518989

मीरजापुर जनपद

सन् 1981 के आँकड़ों के आधार पर मीरजापुर जनपद का भौगोलिक क्षेत्रफल 11310 वर्ग किलो मीटर है, तथा जन संख्या 20.39 लाख है, जिसमें पुरुष और स्त्रियों का अनुपात 9:8 है। कुल जनसंख्या में 10.80 लाख पुरुष और 9.59 लाख स्त्रियाँ हैं। सन् 1981 की जनगणना के अनुसार जनपद में जन संख्या का घनत्व 180 प्रति वर्ग किलो मीटर है तब 1971 और 1981 के बीच जनपद की जनसंख्या में होने वाली वृद्धि 32.3% है, कुल जनसंख्या में 87% जनसंख्या ग्रामीण है। प्रति हजार पुरुषों पर स्त्रियों की संख्या 888 है। परिवार का औसत आकार ग्रामीण क्षेत्र में 5 और नगरीय क्षेत्रों में 4 है। समस्त जनसंख्या की दृष्टिकोण से परिवार का औसत आकार पाँच का है। कुल जनसंख्या में कुल मुख्य कर्मकरो की जनसंख्या 35% है। ग्रामीण क्षेत्र में 35.9 और नगरीय क्षेत्र में 29.9% जनसंख्या मुख्य कर्मकरो की है। कुल जनसंख्या में 25.4% जनसंख्या कृषि कर्म रो की है। कुल जनसंख्या में 10.6% भाग कृषि श्रमिकों का है। मीरजापुर जनपद तीन विकास खंडों में विभाजित है। इसमें जन संख्या का घनत्व अलग-अलग है। सबसे अधिक घनत्व मध्य विकास खंड और सबसे कम नगवा विकास खंड का है। जो क्रमशः 709 और 54 है। जनपद की 35.9% जनसंख्या कर्मकरो की है; विभिन्न विकास खंड में कर्म रो की जनसंख्या का प्रतिशत अलग-अलग है, जो 28 से लेकर 47% के बीच है। कुल कर्मकरो में अधिकांश कर्मकर कृषि में लगे हुए हैं। कुल कर्मकरो

का 80.6% भाग कृषि में लगा हुआ और 6.6% भाग पारिवारिक उद्योगों में लगा हुआ है। कुल कर्मियों का सबसे कम या 45.1% कर्मिक पूर्ण विकास खण्ड में कृषि में लगे हुए है ? दूसरी ओर घोरावल राबर्ट्सगंज बतारा नगवा और बथनी ऐसे विकास खण्ड हैं जिनमें कुछ कर्मियों का 95.6% से 98.4% तक कर्मिक कृषि में लगे हुए है। इसी प्रकार पारिवारिक उद्योगों में लगे हुए कर्मिक हलिया, राजगढ़, घोरावल, राबर्ट्सगंज, बतारा, नगवा, घोषन, म्योस्पुर, इडी, और बथनी विकास खण्ड में 3% से कम है। कुल कर्मियों का सबसे अधिक जन संख्या छानवे विकास खण्ड में है। जो 79.5 है। इसके बाद सोन का स्थान है जो 26.1 % है, नगर में 16.7% कर्मिक कुल कर्मियों में पारिवारिक उद्योग में लगे हुए है। विभिन्न विकास खण्डों की स्थिति सारणी संख्या पाँच में स्पष्ट किया गया है।

क्रमशः ..

सारणी संख्या -5

जनसंख्या का घनत्व और कुल कर्मकर जनसंख्या का वितरण :-

विकास खंडों का नाम	जनसंख्या का घनत्व प्रति वर्ग कि.मी.में	कुल मुख्य कर्मकर कुल जनसंख्या	कृषि में लगे कर्मकरों की जनसंख्या का प्रतिशत	पारिवारिक उद्योग में लगे कर्मकरों का प्रतिशत
1- छानवे	355	29.2	72.0	77.5
2- कौन	646	30.5	45.1	26.1
3- मझवा	709	29.9	48.4	32.8
4- पहाड़ी	117	22.1	73.6	11.1
5- नगर	375	31.3	52.4	16.7
6- लालगंज	123	38.6	78.9	9.4
7- हीला	93	37.7	90.0	3.5
8- मोडहान	87	46.0	86.0	6.4
9- सीऊ	492	27.3	71.1	9.7
10- नरायनपुर	495	30.0	76.0	7.2
11- जमालपुर	470	35.7	81.2	6.4
12- राजाट	144	36.5	88.5	3.2
13- घोरावल	129	41.5	95.0	1.4
14- राबर्टसाज	214	39.0	92.4	1.3
15- बतरा	233	45.2	93.6	0.8
16- नावा	54	47.2	98.4	0.4
17- पोषन	81	37.4	86.1	1.7
18- म्योरपुर	98	41.8	75.8	1.7
19- कुशी	129	35.7	89.0	2.2
20- बमनी	94	35.6	96.7	0.5
समस्त विकास खंड	161	35.9	80.6	6.6

जनपद के विभिन्न विकास खंडों में जन संख्या का औसत घनत्व

16। प्रति वर्ग किलो मीटर है सबसे अधिक जन संख्या का घनत्व मझवा कोन और नगर का है। जो क्रमश 709,646, व 576 प्रति वर्ग कि० मी० है। मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग अधिकांशतः नगर व उसके आस पास के क्षेत्र जैसे कोन विकास खंड मझवा, सीखड, और नरायनपुर में केन्द्रित रहे हैं। यद्यपि जनपद में कुल मुख्य कर्मचारों की जनसंख्या में 46.6% कृषि कर्मचारों की संख्या है। जनपद की कर्मकर जन संख्या का केवल 6.6 भाग पारिवारिक उद्योगों में लगा है, जिन क्षेत्रों में कालीन उद्योग फैला हुआ है उनमें कर्मचारों की एक बड़ी जन संख्या पारिवारिक उद्योग में लगी हुई है। इस दृष्टिकोण से छानबे कोन, मझवा, नगर और पहाड़ी विकास खंड ऐसे हैं, जिनमें पारिवारिक उद्योग में लगी हुई कर्मचारों की जन संख्या पूरे जनपद में सबसे अधिक है। पारिवारिक उद्योगों में लगे कर्मचारों का कुल मुख्य कर्मचारों से प्रतिशत छानबे विकास खंड में 79.5 % कोन विकास खंड में 26.1% मझवा व विकास खंड में 32.2% और नगर में 16.7% पहाड़ी विकास खंड में 181.1% है इन विकास खंडों में कृषि में लगे कर्मचारों का कुल मुख्य कर्मचारों का प्रतिशत तुलनात्मक रूप से कम है।

सारणी संख्या 5 सांख्यिकीय पत्रिका 1988 जनपद मीरजापुर के
आँकड़ों पर आधारित है। पृष्ठ 7 -8

उपरोक्त विकास खंडों में कालीन एक कुटीर उद्योग के रूप में अपनाया गया है। इसके कर्मकारों की जनसंख्या का अधिकांश भाग कृषि के साथ पारिवारिक उद्योग में लगा है। मीरजापुर जनपद अभी भी कृषि प्रधान है, उपरोक्त विकास खंडों को छोड़कर शेष विकास खंडों में। से लेकर 9 तक कर्मकर पारिवारिक उद्योग में लगे हुए हैं। इस प्रकार मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग की पैटी केवल चार विकास खंडों में केन्द्रित है। जो क्रम से छान्दे, कोन, म्हावाठ नगर हैं। जैसा कि तालुकी संख्या 5 में स्पष्ट किया गया है। यदि इस जनपद की जन संख्या पर आर्थिक वर्गिकरण की दृष्टि से विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि सन 1981 की जनगणना के अनुसार जनपद में मुख्य कर्मकारों का 46.1 प्रतिशत 32.7% कृषि मजदूर है, और 7.9 % लोग पारिवारिक उद्योगों में तथा 5.9 % गैर पारिवारिक उद्योग में लगे हैं। इसके अतिरिक्त 3.1 यातायात सहाय्य एवं अंधार 2.5 जनसंख्या पशुपालन वन्य निर्माण कार्य एवं व्यापार तथा वाणिज्य में लगे हैं। उद्योग में लगे कर्मकर जन संख्या के विभाजन को तालुकी संख्या 6 में स्पष्ट किया गया है।

क्रमशः :

सारणी संख्या -6

विकास खण्ड के अनुपात जनसंख्या का आर्थिक वर्गीकरण

विकास खण्ड	कुल	कुल मजदूर	पारिवारिक उद्योग
1- ठान्ने	16775	11820	3754
2- कोन	4634	3892	4927
3- म्हावा	6508	3700	8278
4- पहाडी	10221	5001	2289
5- नगर	12154	6306	5855
6- लालगज	9771	5967	1883
7- हलिया	18604	12993	1210
8- मडिहान	8581	12299	1543
9- तीखड़	6564	4501	1506
10- नरायनपुर	17428	10201	2628
11- जमात्मुर	17671	20329	2977
12- राजगढ	24376	15810	1467
13- घोरावल	24563	20761	188
14- रानीगज	17757	21654	565
15- बरारा	11529	11288	192
16- कावा	11039	15560	80
17- घोषन	26882	15560	360
18- म्योरपुर	24914	9447	78
19- बुढी	15148	7695	576
20- खमती	11616	4128	74

निष्कर्ष

वाराणसी और मीरजापुर दोनों जन्मदो की अर्थ व्यवस्था कृषि प्रधान है। वाराणसी जन्मद 67% और मीरजापुर जन्मद 87% जनसंख्या ग्रामीण क्षेत्र में निवास करती है। दोनों जन्मदो में पारिवारिक उद्योगों में विकास के कारण कृषि पर आश्रित जनसंख्या का भार अत्यधिक नहीं है। इस लिए क्षेत्र में ग्रामीण बेरोजगारी और अर्ध बेरोजगारी की समस्या उतनी अधिक नहीं है जितना कि उन जन्मदो में होती है जिनमें कृषि के साथ-साथ अन्य उद्योगों का विकास नहीं हुआ है। जन्मद में कालीन उद्योग के विकास के कारण लोग कृषि क्षेत्र में मजदूरी करने लगे हैं। कालीन की बुनाई करना अधिक उपयुक्त समझते हैं।

अतः कालीन उद्योग का महत्व न केवल शहरी दृष्टिकोण से है बल्कि ग्रामीण श्रमिक जन संख्या का बहुत बड़ा भाग इस उद्योग से अपनी जीविका आर्जित करता है।

सारणी संख्या 6 सांख्यिकीय पत्रिका 1988 जन्मद मीरजापुर
में दिए गये आंकड़ों पर आधारित है।

अध्याय- 2

अध्ययन की विधि

कालीन उद्योग एक कुटीर उद्योग के रूप में विकसित हुआ है । इस उद्योग के सम्बन्ध में परम्परागत ख्याति मीरजापुर और वाराणसी जनपद की ही है । इन जनपदों में लगभग 55.7 हजार कसे लगे हुए हैं जिन पर कालीन की बुनाई का कार्य होता है । मीरजापुर और वाराणसी जनपद के कालीन उत्पादक क्षेत्रों में भदोही, झानपुर, गोपीगंज, खमरिया, औराई उत्पादन क्षेत्र कहा जाता है। अध्ययन के लिए मीरजापुर- वाराणसी जनपद के भदोही- झानपुर, गोपी गंज, खमरिया, औराई, मीरजापुर क्षेत्र चुना गया ।

इस क्षेत्र की कालीन बुनाई उद्योग की विशेषताओं को निम्न प्रकार स्पष्ट किया जा सकता है ।

- 1- भारत के कुल कालीन उत्पादन का 95 से 96 प्रतिशत भाग का उत्पादन इस क्षेत्र में होता है ।

- 2- इस क्षेत्र में उत्तम, मध्यम एवं निम्न कोटि के कालीनों का उत्पादन होता है। 5/23 प्रति इंच में 31 गांठों वाला कालीन कभी भी एक उच्च गुण वाला कालीन माना जाता था पर आज उसे सबसे निम्न कोटि का कालीन माना जाता है। वर्तमान में 7/52, 10 $\frac{1}{2}$ /48, 8/54 और 9/60 गुण वाले कालीनों का निर्माण होता है।
- 3- वर्तमान में इस क्षेत्र में 10 $\frac{3}{4}$ / 72 से 12/60 गुण वाले कालीनों का उत्पादन किया जाता है जिसमें प्रति वर्ग इंच में 176 से 200 गांठें होती हैं।
- 4- इस क्षेत्र का कालीन उद्योग एक राष्ट्रीय स्तर का उद्योग है इसका कारण यह है कि इस क्षेत्र के कालीन का उत्पादन उद्योग में या फैक्ट्री में नहीं किया जाता है, बुनकरो द्वारा अपने घर में सुदूर गांधी में बुना जाता है। बुनाई के अतिरिक्त अन्य कार्य जैसे ऊनी धागों रंगाई कटाई धुलाई तथा कालीनों को अन्तिम रूप देने का कार्य दूर-दूर फैले क्षेत्रों में किया जाता है। कालीन उद्योग में उत्पादन कार्य को मुख्यतया दो भागों में विभाजित किया जा सकता है।

1- उत्पादक या नियतिक

2- निर्माण कर्त्ता

1- उत्पादक या नियतिक -

उत्पादक या नियतिक के रूप में ऐसे व्यक्तिगत संगठन कार्यरत हैं जो कालीन के निर्माण का कार्य करा कर उसके निर्यात का कार्य करते हैं।

निर्यात करने वाली इकाइयाँ प्रत्यक्ष रूप से बुनाई के कार्य से सम्बन्धित नहीं हैं। वे उत्पादन का कार्य करने वाली इकाइयों से बना बनाया माल खरीद कर विदेशों को निर्यात करते हैं। कुछ निर्यातिक इकाइयाँ ऐसी हैं। जो उत्पादन का कार्य भी करती हैं। इन इकाइयों के उत्पादन की इकाइयों में शामिल किया गया है। कालीन के निमणि या निर्यात इकाइयों के अन्तर्गत उन इकाइयों को रखा जाता है। जो सुदूर गाँवों में फैले हुए कच्चे पर ठेकेदारों या कस्बामालिकों से सम्पर्क स्थापित करके कालीन की बुनाई का कार्य सम्पन्न कराती हैं। और बने हुए माल को निर्यात करने वाली इकाइयों या ठेकेदारों या उत्पादकों को दे देती हैं। उत्पादन इकाइयों में उत्पादन का कार्य दो रूपों में होता है। उत्पादन की इकाइयाँ निर्यातकों से कालीन निमणि किये जाने का आदेश प्राप्त करती हैं। इस आदेश के अनुसार कस्बा मालिक से सम्पर्क स्थापित करके कालीन निमणि के लिए कच्चे माल और आवश्यक वस्तुओं को आपूर्ति करके कालीन के निमणि का कार्य सम्पन्न कराती हैं। उत्पादन की इकाइयों में दूसरे व्यक्ति ठेकेदार होते हैं जो या तो उत्पादकों से कालीन निमणि का ठेका लेते हैं, या कस्बा स्वामियों की मजदूरी के आधार पर कालीन के निमणि का कार्य सम्पन्न कराते हैं। कमी-कमी ठेकेदारों का सम्पर्क निर्यातकों से प्रत्यक्ष रूप से होता है। वे निर्यात को से सीधे आदेश प्राप्त करके गाँवों- गाँवों में फैले हुए कस्बा स्वामियों से मजदूरी के आधार पर

कालीन का निमणि कराते है । निर्यात को को उनके आदेश के अनुसार बने हुए माल की आपूर्ति किया करते है । कभी-कभी ठेकेदारों का सम्बन्ध निमणिकर्ता इकाइयों से होता है ।

निमणिकर्ता इकाइयों निर्यात को से आदेश प्राप्त करके इन ठेकेदारों के माध्यम से उत्पादन का कार्य सम्पन्न कराती है। ऐसी स्थिति में ठेकेदार कालीन निमणि से सम्बन्धित आवश्यक सामग्री जैसे कच्चा माल, मजदूरों की मजदूरी तथा अन्य आवश्यक व्ययों को प्राप्त कर लेता है । और इसके आधार पर करया स्वामियों से कालीन के निमणि का कार्य सम्पन्न कराते है, तथा निर्मित माल को उत्पादन इकाइयों को सौंप देते है । कालीन उद्योग में ठेकेदार का एक महत्वपूर्ण स्थान है क्योंकि अधिकांश निर्यात इकाइयों में ठेकेदार ही एक ऐसा व्यक्ति होता है जो उत्पादन के कार्य को सम्पन्न कराता है । कुछ ठेकेदारों ने अपना पंजीकरण करवा लिया है, और कुछ ठेकेदार बिना पंजीकरण के उत्पादन का कार्य करया स्वामी से सम्पन्न कराते है ।

2- उत्पादन की इकाइयाँ

दूसरे वर्ग के अन्तर्गत उत्पादन की इकाइयाँ आती है । उत्पादन की इकाइयों का अर्थ उन इकाइयों से लिया जाता है, जहाँ पर उत्पादन का

कार्य होता है। या इन्हे कस्बों की इकाइयाँ कहा जाता है कालीन के निमणि कार्य कस्बों पर होता है, जो मुख्यतया ग्रामीण क्षेत्र में दूर-दूर तक फैले हुए हैं। वाराणसी और मीरजापुर जनपदों में इस उद्योग का विकास मुख्यतया वाराणसी में भदोही बान्मुर गोपी गंज समीप नगरों और कस्बों में फैला हुआ है। मीरजा पुर जनपद में इस उद्योग का विकास जिले के शहरी क्षेत्र और उसके आस-पास के कस्बों में हुआ है इन क्षेत्रों में निर्यात करने वाली इकाइयाँ प्रायः शहरी क्षेत्रों में ही स्थित हैं और निमणिकर्ता इकाइयाँ या कस्बे उसके आस-पास के ग्रामीण क्षेत्रों में फैले हुए हैं। इन जनपदों में कालीन की विभिन्न इकाइयों का विवरण सारणी संख्या 7 में दिया गया है।

सारणी संख्या -7

वाराणसी और मीरजापुर में कालीन निर्याताओं/ निर्यातकों की संख्या

जनपद	स्थान	उत्पादकों निर्यात को की संख्या
<u>1- वाराणसी</u>		
1- शहर		14
2- भदोही		145
3- बान्मुर		4
4- गोपीगंज		29

5- बमरिया	43
6- औराई	21
7- कछवा	7
8- महाराजगंज	7

270

2- मीरजापुर	1- शहर	103
-------------	--------	-----

कुल योग	373
---------	-----

1- सारणी संख्या 7 में दिए गये आंकड़े International Directory 1990

Export of Carpets and floorcovering से लिए गये हैं पेज संख्या 21.

2- जिला उद्योग कार्यालय से प्राप्त आंकड़ों पर आधारित है ।

सारणी संख्या- 7 में दिए गये आँकों के आधार पर यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उत्पादकों या निर्यातों की संख्या वाराणसी में 270 और मीरजापुर में 103 है। इस प्रकार दोनों जनपदों को मिला कर निर्यातों की कुल इकाइयाँ 373 हैं। निर्यातों को ही उत्पादक इकाइयों भी कहा जाता है।

सारणी संख्या 7 में दिए गये आँकों से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग मुख्यतया वाराणसी जनपद का ही उद्योग है। मीरजापुर जनपद में इसका विकास केवल उन्हीं क्षेत्रों में हो सका है, जो वाराणसी जनपद के इन क्षेत्रों के आस-पास लगे हुए हैं। ऐसे क्षेत्र खमरिया औराई कच्चा और महाराजगंज हैं। मीरजापुर जनपद की भौगोलिक स्थिति इस प्रकार की है कि नगर की जनसंख्या अधिकांशतः इन्हीं क्षेत्रों से लगी हुई है जिनमें गंगा नदी इन्हें अलग करती है। इस लिए मीरजापुर शहर में केवल 103 कालीन निर्माण या निर्यातों की इकाइयों का विकास हो सका है। इन निर्यातों या उत्पादक इकाइयों आस-पास से बना हुआ माल प्राप्त होता है।

संयुक्त विवरण

मीरजापुर- भदोही क्षेत्र में कालीन उत्पादन इकाइयाँ इतनी अधिक संख्या में हैं कि इन सभी इकाइयों का अध्ययन करना एक कठिन कार्य है और यह

सांख्यिकी भी नहीं है इस लिए यह निश्चय किया गया कि सैम्पल सर्वेक्षण के आधार पर कालीन उद्योग की इकाइयों का अध्ययन किया जाय । सैम्पल निर्धारित करने के लिए इकाइयों के चुनाव में " सुविधा के सिद्धान्त | Purposive Sampling | को ध्यान में रखा गया । इकाइयों में पहुँचकर उनसे सम्बन्धित आवश्यक सूचनाएँ प्राप्त करने के लिए ऐसे क्षेत्र को चुना गया, जहाँ यह सम्भव हो सके ।

अध्ययन के लिए यह निश्चय किया गया कि कुल 100 नियंत्रितो उत्पादको इकाइयों का अध्ययन किया जाय । इन इकाइयों का चुनाव जनपद में कार्यरत इकाइयों की संख्या के अनुपात के आधार पर निश्चित किया गया । इस प्रकार वाराणसी में इनकी संख्या 270 तथा मीरजापुर जनपद में 103 है । इसी अनुपात में अध्ययन के लिए उत्पादन इकाइयों का चुनाव किया गया जो निम्न प्रकार है :-

$$\begin{array}{l} \text{वाराणसी जनपद में अध्ययन के हेतु चुनी गई} \\ \text{इकाइयाँ} \end{array} = \frac{270}{373} \times \frac{100}{1} = 72$$

$$\begin{array}{l} \text{मीरजापुर जनपद में अध्ययन हेतु आवश्यक इकाइयाँ} \end{array} = \frac{103}{373} \times \frac{100}{1} = 28$$

इस प्रकार जनमदों में उत्पादन निमित्त या नियतको इकाइयों की संख्या के आधार पर **Probability Proportion to Strenght of Producing Units.** **वाराणसी जनमद की 72**

और मीरजापुर जनमद की 28 इकाइयों का अध्ययन करने का निश्चय किया गया। व्याख्या की सुविधा के लिए इस अनुपात को 70 : 30 बना दिया गया। इस प्रकार दोनों जनमदों में उत्पादन इकाइयों की संख्या के आधार पर वाराणसी जनमद की 70 तथा मीरजापुर जनमद की 30 इकाइयों का अध्ययन करना निश्चित किया गया। इस प्रकार जनमद स्तर पर अध्ययन के लिए चुनी गई इकाइयों का निर्धारण उत्पादन इकाइयों की संख्या के आधार पर किया गया।

जनमद स्तर पर आवश्यक इकाइयों का निर्धारण के पश्चात् जनमद के विभिन्न कारो-ख़ानों में कार्यरत इकाइयों में से अध्ययन के लिए आवश्यक इकाइयों का निर्धारण किया गया। इसके निर्धारण में भी विभिन्न कारो-ख़ानों में स्थित इकाइयों की संख्या को ध्यान में रखा गया। वाराणसी जनमद में अध्ययन की आवश्यकता इकाइयों का वितरण कारण संख्या आठ में स्पष्ट किया गया है -

सारणी संख्या - 8

वाराणसी जनपदों में कालीन उत्पादन की इकाइयाँ

कस्बे/ नगर का नाम	उत्पादन/निर्यातक इकाइयाँ	अध्ययन के लिए चुनी गई इकाइयाँ
-------------------	--------------------------	-------------------------------

1- मधोही	145	50
2- शहर	14	
3- ज्ञानपुर	4	
4- गोपीगंज	29	7
5- बमरिया	43	9
6- औराई	21	4
7- कछवा	7	-
8- महाराजगंज	7	-

योग	210	70
-----	-----	----

मीरजापुर जनपद शहर	103	90
-------------------	-----	----

पाराण्सी जन्मद के विभिन्न कस्बों में अध्ययन के लिए आवश्यक इकाइयों [70] को विभिन्न कस्बों में उन कस्बों में स्थित उत्पादन इकाइयों के अनुपात में वितरित किया गया। इस वितरण में सुविधा सिद्धान्त को ध्यान में रखा गया। विभिन्न कस्बों में वहाँ कार्यरत इकाइयों की संख्या के आधार पर भदोही की 50 इकाइयों, गोपीगंज, की 7 खमरिया की 9 और औराई की चार इकाइयों का अध्ययन करना निश्चित किया गया। इस प्रकार विभिन्न कस्बों की 70 इकाइयों का अध्ययन करने का निश्चय किया गया। मीरजापुर में 103 इकाइयाँ कार्यरत हैं जिनमें से 30 इकाइयों का अध्ययन करना निश्चित किया।

उत्पादक इकाइयों का चुनाव

विभिन्न कस्बों में अध्ययन के लिए आवश्यक इकाइयों के चुनाव के पश्चात् विभिन्न नगरों या कस्बों में कार्यरत उत्पादन इकाइयों की लिस्ट कालीन निर्माता संघ के कार्यालय से प्राप्त की गयी, और इस लिस्ट से आवश्यक इकाइयों का चुनाव लाटरी प्रणाली द्वारा किया गया। इस प्रकार आवश्यक उत्पादन इकाइयों का चुनाव लाटरी प्रणाली के आधार पर करके आवश्यक सूची तैयार की गयी।

बुनकर या करघा स्वामियों का चुनाव

कालीन उद्योग की उत्पादन इकाइयों के अध्ययन के पश्चात् उन बुनकरों का अध्ययन किया गया जो इन इकाइयों को उत्पादित माल की आपूर्ति करते हैं। बुनकारों में भी दो प्रकार के बुन कर होते हैं।

1- पहले वर्ग के अन्तर्गत के बुनकर ऐजो बुनाई के कार्य में कुशल हैं, और अपने घर पर करघे लगा रखे हैं तथा बुनाईका कार्य स्वयं या परिवार के सदस्यों की सहायता से सम्पन्न कराते हैं इसके अन्तर्गत 150 पारिवारिक करघों के करघा स्वामियों का था।

2- दूसरे प्रकार के वे बुनकर हैं जिन्हें करघा स्वामी कहा जाता है। इन्होंने अपने घरों पर करघों की स्थापना की है और करघे पर बुनाई का कार्य श्रमिकों की सहायता से करते हैं। अध्ययन के लिए 150 बुनकरों का चुनाव किया गया। करघा स्वामियों का चुनाव भी रैन्डम सैम्पलींग के आधार पर किया गया। करघा स्वामियों के चुनाव में भी सुविधा के सिद्धान्त को ध्यान में रखा गया।

करघा पर बुनाई का कार्य करने वाले श्रमिकों का अध्ययन भी कालीन उद्योग का प्रमुख अंग है। जिन करघा स्वामियों या बुनकरों को

अध्ययन के लिए चुना गया, उसमें कार्यरत 100 श्रमिकों को भी अध्ययन के लिए रेन्डम सैम्पुलिंग के आधार पर चुना गया ।

इस प्रकार यह अध्ययन रेन्डम सैम्पुलिंग के विधि पर आधारित है, और यह रेन्डम सैम्पुलिंग तीन स्तरों पर की गयी ।

1- वाराणसी और मीरजापुर में औद्योगिक इकाइयों का चुनाव जन्मदों में कार्यरत औद्योगिक इकाइयों की संख्या के आधार पर किया गया ।

2- वाराणसी जन्मद के विभिन्न कस्बों में कार्यरत औद्योगिक इकाइयों में अध्ययन के लिए आवश्यक संख्या का चुनाव कस्बों अबीलक नगरों में कार्यरत औद्योगिक संख्या के आधार पर किया गया ।

3- प्रत्येक कस्बे में से अध्ययन के लिए औसत इकाइयों का चुनाव लाटरी प्रणाली के आधार पर किया गया ।

4- औद्योगिक इकाइयों के चुनाव के पश्चात् उन औद्योगिक इकाइयों में बने हुए कालीन की आपूर्ति करने वाले 100 करघा स्वामियों का चुनाव रेन्डम सैम्पुलिंग के आधार पर किया गया ।

5- चुने हुए करघा स्वामियों के यहाँ कार्यरत 100 श्रमिकों का चुनाव रेन्डम सैम्पुलिंग के आधार पर किया गया ।

अध्ययन की विधि

वर्तमान अध्ययन के तीन अंग हैं। पहला उत्पादक या निर्यातिक इकाइयाँ, दूसरा करघा स्वामी और तीसरा करघों पर बुनाई का कार्य करने वाले श्रमिक। अतः अध्ययन के लिए तीन प्रकार के प्रश्नावलियों का निर्माण किया गया। जिन्हें उपयुक्त स्थानों पर जाकर उपयुक्त व्यक्तियों से साक्षात्कार करके भरा गया। इस प्रकार यह अध्ययन प्रश्नावली विधि पर आधारित है। उत्पादन या निर्यातिक इकाइयों के लिए अलग प्रश्नावली, बुनकर और करघा स्वामियों के लिए, अलग, श्रमिकों के लिए अलग प्रश्नावली का निर्माण किया गया।¹ साक्षात्कार विधि से प्रश्नावलियों को भरने के अतिरिक्त उद्योगों से सम्बन्धित बहुत से व्यक्तियों जैसे विभिन्न निर्यातकर्ता गृह के निर्यातकर्ता, प्रबन्धकों, मालिकों ठेकेदारों करघा स्वामियों और श्रमिकों से व्यक्तिगत रूप से साक्षात्कार करके कालीन उद्योग की जानकारी की गई समस्याओं और उनके निराकरण के लिए उन्हीं के विचार प्राप्त किये गये। इस प्रकार यह अध्ययन फील्ड सर्वेक्षण से प्राप्त आँकों और सूचनाओं पर मुख्य रूप से आधारित है। इसके अतिरिक्त व्यक्तिगत साक्षात्कार द्वारा प्राप्त विचारों दृष्टिकोणों और सुझावों को भी उपयुक्त स्थानों पर व्यक्त किया गया है।

1- विभिन्न प्रश्नावलियाँ परीक्षक में संलग्न हैं।

अध्ययन में प्रयुक्त आंकड़े

वर्तमान अध्ययन मुख्यतया फील्ड सर्वेक्षण में साक्षात्कार विधि द्वारा प्राप्त प्राथमिक समको पर आधारित है। विभिन्न व्यक्तियों से साक्षात्कार द्वारा प्राप्त विचारों, दृष्टिकोण और सुझावों को आवश्यकतानुसार यथा स्थान पर व्यक्त किया गया है। प्राथमिक समको के अतिरिक्त विभिन्न सरकारी प्रकाशनों में प्रकाशित समको का प्रयोग यथा स्थान पर किया गया है। इस प्रकार यह अध्ययन प्राथमिक एवं द्वितीयक समको पर आधारित है।

अध्ययन में लगा समय

फील्ड सर्वेक्षण का कार्य कालीन की उत्पादन इकाइयों से प्रारम्भ किया गया। यह कार्य जून 1990 से प्रारम्भ किया गया। औद्योगिक इकाइयों के सर्वेक्षण में 6 माह का समय लगा। इसके पश्चात् करधा स्वामियों और उन पर कार्यरत श्रमिकों का अध्ययन किया गया। जिसमें लगभग एक वर्ष का समय लगा। औद्योगिक इकाइयों से सन 1990 तक के आंकड़े प्राप्त किये गये। करधा स्वामियों और श्रमिकों से प्राप्त आंकड़े भी सन 1990-91 वर्ष से सम्बन्धित हैं।

अध्याय- तीन

कालीन उद्योग की ऐतिहासिक दृष्टि भूमि

भारत में कालीन उद्योग का इतिहास बहुत ही रोचक है । 1300 वी०सी० पहिले बुनकरों ने ही भारत में कालीन की बुनाई कला का विकास किया । जहाँ तक जानकारी से पता चलता है कि पुराने रिकार्ड से 320 वी०सी० पहले की तारीख में सत्युक्स स्लेक्जन्डर महान का एक सिपाही ने जिसने चन्द्रगुप्त मौर्य की पुत्री की शादी में ग्रीस में बना कालीन ज्वहार स्वरूप भेंट में दिया । यह उद्योग ईरान, सीरिया, मीनार, सीरिया, बेबीलोन, कंधार आदि देशों में विकसित हुआ था । भारत में मुगल सम्राट शाहजहाँ के समय में इस उद्योग का पूर्ण स्वेण विकास हुआ ।

भारत वर्ष में कालीन का निर्माण कब से हो रहा है । इसे सही रूप में नहीं कहा जा सकता, क्योंकि कोईसा साक्ष्य प्राप्त नहीं है, जिससे यह पता लग सके कि कालीन का निर्माण कब से हो रहा है? ऐसे प्रमाण हैं कि हमारे देश में प्राचीन समय से कालीन का निर्माण होता रहा है ।

देश में ऊँ के प्राचीन वर्षों से ही स्वीकार किया जाता रहा है। इसका उपयोग गर्म धाँगी के बनाने में किया जाता रहा है। ऊँी शाल के बारे में स्पष्टीकरण लेखपी शादी [वीएसी०] में मिलता है। कौटिल्य अर्थशास्त्र में भी इसका वर्णन है। उस के समय से ईसा के पूर्वसन 1580 के आस-पास तोलहपी शाब्दी में भारतीय कालीन का उद्भव दिखायी देता है। सम्राट अकबर ने कुछ पेरिस के कालीन बुनकरो को भारत वर्ष में बुलाया, और इन बुनकरो के माध्यम से कालीन बुनाई का कार्य प्रारम्भ करवाया। सम्राट अकबर द्वारा स्थापित किये गये इन दस्ताकारो को काफी इज्जत और सुविधा प्रदान की गई। मुगल काल के कुछ हस्तकारी के नमूने आज भी अन्तरराष्ट्रीय ख्याति प्राप्त संग्रहालयों में पड़े हुए हैं। यह कहना अनुचित होगा कि कालीन का व्यवसाय सौन्दर्य की अनुभूति एवं व्यक्तियों की ऐसी ही कलात्मकता का साकार रूप है। अकबर के द्वारा चलाया गया यह दस्तकारी का कार्य पार्श्वचन्द्रवती राजा जहांगीर व शाहजहाँ के शासन काल में सुविकसित एवं पल्लवित हुआ इन तीन शासकों के काल में मुख्य रूप से पेरिस की क्लार्स एवं पेरिस की छिजाइनो से बना हुआ कालीन विकसित हुआ।²

2- कालीन का इतिहास शास्त्रियों पुराना है। सन 1896 में

!Sydney Humphries की Oriental Carpets! नामक

पुस्तक का दसवा भाग लन्दन प्रेस कम्पनी !129 Shaftesbury

Avenue London W.C. ! द्वारा प्रकाशित हुआ कालीन

उद्योग से सम्बन्धित अंग्रेजी में प्रकाशित यह पहली पुस्तक है। सन 1882 में जे० रेविन्स की इस्टर्न कार्पेट्स नामक पुस्तक प्रकाशित हुई। इस प्रकार की दूसरी पुस्तक मि० स्कवार्ड स्टेबीन की पुस्तक *The Holy Carpets of the Mosque at Ard* प्रकाशित हुई, जिसमें क्ला उद्योग की विशेषताओं को प्रकाशित किया गया था। कालीन उद्योग से सम्बन्धित दूसरी महत्वपूर्ण 1901 में *Mr. Johnkimberly mummyord* जिसमें कालीन की कलाकारी के बारे में वर्णन है जिसमें कुशल श्रीमकी की आवश्यकता होती है। मिश्र के *King Menes* का ध्यान इस ओर आकृषित हुआ। जिस प्रकार फारस के शाह अब्बास का ध्यान इस तरफ गया था।

Encyclopadia Britannica में इस बात का प्रमाण मिलता है कि कालीन उद्योग में कालीन की बुनाई का कार्य महिलाओं द्वारा किया जाता है। कार्पेट शब्द लैटिन भाषा के *Carpere* से बना है। जिसका अर्थ निकालना या तोड़ना है, या भेड़ों की पीठ से ऊन निकालने से है जिसके अन्तर्गत ऊन निकालना उसको बुनकर धागा बनाना और उससे कालीन तैयार करना आदि शामिल है। यह कार्य पहले महिलाओं द्वारा किया जाता था, इसी कालीन शब्द से *Carpet* बना है। मीरजा पुर भट्टोही उत्पादन न क्षेत्र में कालीन उत्पादन की परम्परा कम से कम चार सौ वर्ष पुरानी है। अब्दुल फजल ने आइने अकबरी *Ain i Akbari (1600 A.D)* में

वाराणसी इलाहाबाद और जोनपुर में कालीनों की बुनाई के बारे में लिखा है। यह कालीन निर्माण का सबसे पुराना प्रमाण है। मीरजापुर भदोही क्षेत्र में कालीन उत्पादन का कार्य फारस के शाह अब्बास के समय से शुरू होता है। उद्योग के प्रारम्भ भारतीय इतिहास में मूल

क्रमशः :: 2/-

कालीन उद्योग का कलात्मक पक्ष

कालीन उद्योग के कलात्मक पक्षका विकास फारम के देशों से भारत वर्ष में आया है। बादशाह शाह अब्बास एक ऐसा राजा था, जो 1585 में गद्दी पर बैठा था। उसका राज्य 1628 ईस्वी तक था जिसके समय में फारम के देशों में कालीन उद्योग अपनी चरम सीमा तक विस्तृत हो चुका था। इस बात का जिक्र फत्तेह खां ने अपनी पुस्तक *Lost Carpet of the Taj Mahal* में भी किया है। जिसमें 16 शताब्दी के फारम के कालीन के सम्बन्ध में उनके संगीत और चित्रकारी को स्पष्ट करता है। फारस के देशों के कालीन दूसरे देशों के शाही परिवारों में उपहार के रूप में दिए जाते थे। फारस के कालीनों की बात महान बादशाह अकबर द्वारा भारत वर्ष में लाया गया, जिसमें 1556 से 1605 तक राज्य किया। वह फारस के बुनकरों को भी भारत वर्ष में लाया, जिससे इस कला का विकास भारतवर्ष में हो। इसके पश्चात शाहजहाँ द्वारा फारस के बुनकरों के साथ कच्चा सिल्क सोने और चांदी के धागे लाये गये। जिससे इस प्रकार की कलात्मकता वस्तुओं का

मुरात सम्राज्य के प्रारम्भिक वर्षों से प्रारम्भ होता है।

निर्माण ताजमहल के निर्माण कार्यों में हो सके। यह कार्य मुमताज के मरने के एक वर्ष बाद किया गया। मुमताज महल के मृत्यु के पश्चात् शहरों के काल में बुनकर फारस से ही कच्चा माल मंगाकर कालीन बनाने का कार्य करते रहे। इस प्रकार 200 वर्ष पहले कालीन उद्योग राजाओं और महाराजाओं के पहले तक समिन्त है। फारस में आये हुए बुनकरों को फारस के पास ही अस्थायी रूप से रहने का स्थान देकर उनके परिवार को वही बसाया गया, और वही पर वे रातभर रहने के लिए कालीन बनाने का कार्य करते रहे तथा पहला कालीन ताज कार्पेट के नाम से बनाया गया। जिसकी लम्बाई और चौड़ाई 20 फीट थी। यह कालीन ताज महल में प्रयोग करने के लिए बनाया गया था।³

3. International Directory, The Story of Carpet-Pages
Sydney Humphries has described the glories of a carpet which he regarded as the phototype of the Mumtaz Mahal Carpet, 'I will quote briefly from Mr. Fergusson's "History of Indian and Eastern Architecture" in which he refers to the space within the Mausoleum, immediately beneath the dome of the Taj, which is occupied by "An enclosure formed by a screen of trellies work of elegance in Indian Art. Within this stand the tombs, that of Mumtaz Mahal in the Centre, and

AND THAT OF Shah Jehan on one side, These however, as is usual in Indian sepulchres, are not the true tombs the bodies rest in a vault level with the surface of the ground (as seen in the section) beneath plainer tombstones placed exactly beneath those in the hall above.

It seems appropriate to close this account of the Taj Mahal and the Taj Carpet, both to the highest degree emblems of the royal covers shah Jahan and Mumtaz Mahal, by reproducing verbatim a poem in Mr. Latifs Book of which he writes "As was to be expected Shah Jahan, in Praising the edifice his own Creation has written in Hyperbolic style and according to the Fashion of the time, composed his Poem in figurative language. Nevertheless, It shows the warmth of the heart and that he fully realised the idea of the greatness of the Mausoleum which he has left to Posterity, a Wonder of the world and a gorgeous and glorious gift of this splendid empire-

Oriental carpets, by Sydney Humphries, the London Press company page 129 Shaftesbury Avenue London W.C.

कालीन बुनाई में परीस्थान या **Sonneh Knot** इसका आधार बनाया गया और यो- 2 समय बीतता गया दस्तकारों ने इसमें नयी- 2 तरकीबों से पर्ल पर बिछाये जाने वाले दरी और कालीन को विकसित किया। इन कालीनों में बहुधा जानवरों के चित्र शिकार करता हुआ शिकारी अर्थात् इन्डियन डिजाइन छब प्रचलित हुआ। यह इस चतुराई से पेश किया गया कि कालीन में जानवरों की तस्वीर बनाकर इसे जीवनता प्रदान की जाय। इसी प्रकार से फूल पत्तियाँ भी बनायी जाती थी। कालीन पर फूलपत्तियों का चयन करते समय उनके रंग पर विशेष ध्यान दिया जाता था। अधिकतर हल्के रंग प्रयोग में लाये जाते थे, और इन कालीनों में लगाये जाने वाले टपकों की संख्या 700 से 1500 प्रति वर्ग इंच होती थी। आइने अबकरी में लिखा है कि ईरान और तुरान के गलीचे की लोक प्रियता अब तक होती जा रही है। सोलहवीं शताब्दी का मुगल कार्पेट दक्षिणी **Kensington Museum** में रखा है। जिनकी बुनाई तुर्की तरीक में हल्के रंगों से मिलती है। इस गलीचे का अन्दर का हिस्सा नीला है। जब कि बाहरी हिस्सा लाल है। प्रत्येक नीला हिस्सा एक विशेष प्रकार के चीनी डिजाइन की पिछिया को प्रदर्शित करती है, और इसी प्रकार लाल रंग चिखली, हिरन रंग गाय

को दर्शाता है । इस कालीन के लाल हिस्से में एक बगीचा है । जिसमें पेड़ फूलपत्ती और जानवर दिखाते हैं । इस कालीन के बीचोबीच पानी और मछली बने हुए हैं । इसी प्रकार से बने हुए बत्तख प्लेन जमीन में दिखायी देते हैं । और नीले धरातल पर ऐसा प्रतीत होता है कि मानव अंधेरे से उजाला एक शाश्वत युद्ध में नीलिन है । आजकल के कालीन में दो और डिजाइन देखने को मिलती हैं । *Ardebil and Herati* कहते हैं । कि हमारे देशों में एक बार कालीन के उद्योग ने अपना कदम रखा फिर काश्मीर से लेकर तन्जौर तक विस्तृत रूप से फैल गया । इसके साथ-साथ कालीन की यह बुनाई बुनकरों द्वारा नये- नये तरीके से खोजी गयी । यद्यपि प्रारम्भिक स्तर पर कालीन उद्योग परीस्थान तरीके से शुरू हुआ । किन्तु बाद में चल कर इसका भारतीयकरण हो गया । ऐसा प्रतीत होता है कि मुगल शासन के पतन के साथ-साथ कालीन उद्योग का भी पतन हुआ । यह कला "कला के लिए " सिद्धान्त से परे हट गयी, जहाँ पर कि बुनकरों को अपनी मूलभूत रचनात्मकता दिखाने से वंचित कर दिया गया । दूसरी ओर उद्योगपतियों द्वारा लाये गये विचार स्वप्न संघ डिजाइनों को बुनाई में मूलभूत रचना देने के लिए बाध्य हो गये । यह अलग बात है कि ऐसा उन्हें उद्योग के विकास के लिए करना पड़ा और वह अपनी नयी पद्धति का नया रचनात्मक विकास करने में असमर्थ रहे ।

अंग्रेजों ने जब कालीन का व्यापारीकरण देखा तो सर्व प्रथम ईस्ट इण्डिया कम्पनी ने भारतीय बुनकरों के नये- नये रचनात्मक कला को जीवित करने का प्रयास किया। इस अवधि में एक बार दस्तकारों को पुनः अपने कला को प्रदर्शित करने का मौका मिला। इसका तात्पर्य यह नहीं था कि ईस्ट इण्डिया कम्पनी ने यह कार्य ग्रामीण दस्तकारों के कला को विकसित करने के लिए ही किया था, बल्कि इसके जरीये भारतीय दस्तकारी का पूर्ण उपयोग करते हुए ग्रामीण दस्तकारों का शोषण था, क्योंकि इस अवधि में भारतीय कालीन का मुख्य बाजार इंग्लैण्ड ही था। यह घटना आज के तीस वर्ष पहले की मानी जाती है। उस समय ईस्ट इण्डिया कम्पनी ने कई भारतीय फर्मों का अधिग्रहण किया। जिसमें से कुछ भारतीय फर्म स्वतन्त्रता के बाद पुनः वापस खरीद ली गयी थी। आज भारत का कालीन सम्पूर्ण विश्व में अपना व्यापार चला रहा है। लगभग विश्व के सभी देशों भारतीय कालीन से परिचित हो गये हैं।

हस्तनिर्मित कालीन

हस्तनिर्मित कालीन का विशाल उद्योग भारत वर्ष के वाराणसी मीरजापुर जोन्मूर और इलाहाबाद जिलों में फैला हुआ है। यह जिले

उत्तर प्रदेश के पूर्वी जिलों में आते हैं जो भारत के सबसे घनी आवादी और क्षेत्रफल जिलों में आते हैं। गंगा नदी के दक्षिण भाग के कालीन बुनाई का क्षेत्र विश्व में मीरजापुर - भदोही बेल्ट के नाम से जाना जाता है। इस क्षेत्र के प्रमुख शहर व कस्बों को वाराणसी - मीरजापुर - भदोही और इलाहाबाद कहा जाता है। यह सभी शहर रेलमार्ग से एक दूसरे के से जुड़े हैं। दिल्ली- कलकत्ता के लगभग बीचोबीच वाराणसी बसा हुआ है। गंगा के इन तटीय जिले की मिट्टी उपजाऊ है, और यहाँ का मुख्य पेशा कृषि है। यह क्षेत्र भारत वर्ष के घनी और सुसंस्कृत क्षेत्रों में गिना जाता है। इस क्षेत्र के निर्माता कई प्रकार की सामग्री जैसे बनारसी सिल्क, ताबे के बर्तन, दरी, कम्बल व हस्तनिर्मित कालीन जैसे मछो सामनों का व्यापार करते हैं।

मीरजापुर - भदोही क्षेत्र में कालीन निर्माण का कार्य चार सौ वर्ष पुराना हो चुका है। 1600 स० ई० में अबुल फजल ने अपनी पुस्तक "आइने अकबरी" में लिखा है कि कालीन का यह व्यवसाय इलाहाबाद और जौनपुर क्षेत्र में फैला हुआ है। यह सबसे पुराना साक्ष्य माना जाता है। भदोही- मीरजापुर क्षेत्र का कालीन व्यवसाय पेरिस के महान शाह अब्बास के समकालीन से मिलता जुलता है। जिस प्रकार इधर मुगल शासन काल आगरा में इस व्यवसाय का उद्भव प्रतीत होता है। इस क्षेत्र में यह विद्वन्ती

प्रचलित है कि शरशाह तुरी मार्ग पर एक काफिला जा रहा था, जिसे कुछ ठेकेदारों ने लूट लिया। इसमें कई की हत्या कर दी गई। इस काफिले में एक पेरिस का बुनकर था। जिसने छिपकर अपनी जान बचायी और स्थानीय ग्रामवासियों की शरण में चला गया। ग्रामीणों ने उसे आश्रय दिया। अपने ऊपर लिये गये सख्तान के बदले उसने ग्रामवासियों को कालीन बुनाई का प्रशिक्षण दिया इस बात के साक्ष्य में क्षेत्र के पुराने प्रकाशित पत्रिकाओं में यह वर्णित है कि इसी मूल पेरिस के कालीन बुनकर के याद में मुहरम के पश्चात मीहने के अन्तिम बुधवार को इस क्षेत्र के बुनकर छुट्टी मनाते हैं, व क्षुधिया मनाते हैं। पुराने के अनुसार यह परस्थान बुनकर "घोस्विया" गाँव में शरण लिया था। घोस्विया से लगा हुआ गाँव माधो सिंह है। जहाँ पर कालीन व्यापार आजकल निबोध रूप से चल रहा है। इसी समय के अन्तराल में सम्पूर्ण क्षेत्र में कालीन का व्यवसाय प्रारम्भ हुआ।⁴

-
4. Indian carpets passing through a revolution in carpet world. 'By edward R. Oakley in Carpet-e-world by Dr. G. Nath Agarwal.

भारत वर्ष में कालीन उद्योग का विकास

भारत वर्ष का कालीन उद्योग का इतिहास बड़ा ही रोचक है । किसी को इस बात का सही-सही पता नहीं है कि कालीन में किसे और कब पहली गाँठ लगायी । पेरिस वासी और चीनी लोगों ने दूसरे लोगों को बुनायी की कला सिखायी । 16 शताब्दी के उत्तरार्ध में मुगल बादशाह अकबर ने पेरिस के बने दरी और पेरिस के बुनकर को आगरा के आया, ⁵ लेकिन आज कल कालीन बुनाई का मुख्य स्थान वाराणसी और मीरजापुर जिला है। जहाँ पर भारत के कुल कालीन का 80 से लेकर 90 प्रतिशत तक उत्पादन इस क्षेत्र के दस्तकारों द्वारा होता है। यहाँ कुछ और भी प्रमुख बुनाई के केन्द्र हैं जैसे आगरा अमृतसर जयपुर श्री नगर और एलुत और वासंगल है। भदोही को मुख्य केन्द्र मानते हुए भदोही के चारों तरफ लगभग 45 कि० मी० के घेरे हुए अन्दाजन 50,000 कालीन काठ पर 3 लाखों अधिक बुनकर कामिया माधोसिंह मीरजापुर गोपीगंज आदि क्षेत्रों में कुटीर उद्योग लगाये हुए अपनी जीविका चला रहे हैं। उत्तर प्रदेश का यह पूर्वी भाग मुख्य रूप से मीडियम ग्रेजि का और सस्ते कालीनों का उत्पादन करते हैं। जब कि अच्छे ग्रेजि के कालीन का उत्पादन आगरा, जयपुर, अमृतसर, और श्रीनगर

काश्मीर में होता है। यहाँ बहुत काफी मात्रा में कालीन बुनाई के केन्द्रों पर लगा तार कालीन उत्पादन में वृद्धि होती जा रही है, और जल्दी ही कालीन का निर्यात 100 करोड़ रुपये हो जायेगा।

भारतीय कालीन का इतिहास 1580 स.डी. पुराना है जब मुगल सम्राट अकबर का शासन काल था। उस समय अर्थात् 16 शताब्दी में, भारतीय कालीन का इतिहास जाना जाता है। यह कला पेरिस में किसी कालीन बुनकर द्वारा भारत में लायी गयी, जिसने अपने निजी कार्यशाला में कालीन बुनाई का कार्य प्रारम्भ किया। भारत के इस औद्योगिक कला के विषय में सर जार्ज वॉडकैंस का विश्वास है कि कालीन निर्माण का कार्य मुगल साम्राज्य से भी पुराना है। किन्तु इस सम्बन्ध में ऐसा कोई प्रमाणित साक्ष्य उनके द्वारा नहीं प्रस्तुत किया गया जिससे यह सिद्ध हो सके कि यह एक संगठित उद्योग के रूप में उन दिनों में रहा होगा। अकबर के समय में बुनाई का कार्य सिल्क के धागे व

S. Silver Jubilee Special 1986 Page 49 to 54.

All India carpet Association.

कनी धागो से किया जाता था और कालीन के फर्श पर जानवरो और पशु-पक्षी की छिजाइन तैयार की जाती थी, जो परम्परा 3 अक्षर के उत्तराधिकारी जहांगीर और शाहजहाँ के शासन काल में भी चालू रही और इसकी ख्याति भारत वर्ष के बाहर विदेशों में भी हुई । ⁶ उन दिनों के कालीन का नमूना जयपुर के म्यूजियम में और कुछ अच्छे किस्म के कालीन के नमूने विक्टोरिया और अलबर्ट म्यूजियम लंदन में हैं । ⁷

6- भारतीय कालीन का इतिहास -

डी०एन० सराफ

पेज- 54 .

7- भारतीय कालीन का इतिहास -

डी०एन० सराफ

पेज - 54.

भदोही- मीरजापुर कालीन क्षेत्र में कालीन बुनाई का इतिहास

मीरजापुर- भदोही कालीन क्षेत्र गंगा नदी के दक्षिण में स्थित है और कालीन के संस्था में इसे मीरजापुर-भदोही क्षेत्र कहा जाता है। इस उत्पादन के प्रमुख क्षेत्रों में वाराणसी मीरजापुर भदोही और इलाहाबाद है जो लगभग 30 मील के क्षेत्र में फैले हैं। गंगा के मैदानी इन जिलों की मिट्टी अधिक उपजाऊ है। तथा कृषि इस क्षेत्र का प्रमुख व्यवसाय है। यह क्षेत्र देश का एक सबसे अमीर क्षेत्रों में एक तथा सुसंस्कृत क्षेत्र है।

कालीन के निर्माण की परम्परा मीरजापुर भदोही क्षेत्र में कम से कम चार सौ साल पुरानी है। आइने अकबरी 1600खंडी0 में अब्दुल फ़ारस ने इलाहाबाद व जोन्पुर में कालीन बुनाई को स्पष्ट किया है जो सबसे पुराने रिकार्ड कालीन उद्योग के सम्बन्ध में माना जाता है। मीरजापुर तथा भदोही में कालीन उद्योग का प्रारम्भ फारस के ग्रेट शाह अब्बास के समय से माना जाता है। भदोही व इसके आस पास के क्षेत्रों में कालीन के निर्माण में प्रयुक्त होने वाले कच्चे माल का उत्पादन इस क्षेत्र में कभी- भी नहीं होता था फिर भी इस क्षेत्र में यह कालीन उद्योग सबसे अधिक विकसित हुआ है। किन्तु यह बात बहुत अधिक आश्चर्यजनक नहीं जानी जा सकती, अगर कालीन उद्योग के इतिहास की विस्तृत जानकारी की जा रही हो वास्तव में यदि

व्यक्ति ईश्वर के द्वारा कला के गुण में निपुण है। और उसमें कलात्मक रूप है तो वह कलात्मक रूप को अपनी आत्मा में दबाकर नहीं रख सकता बल्कि कही न कही कभी न कभी यह दीव्य गुण प्रकट ही हो जाता है। यही भावना इस उद्योग के साथ कार्य करती है। वे कलाकार ही होते हैं जो किसी कला को स्थायित्व देते हैं। भारत वर्ष में कालीन का इतिहास बहुत पुराना है यहाँ तक कि यह कहा जाता है कि जहांगीर के शासन काल में कालीन उद्योग स्थापित हुआ था। बादशाह जहांगीर ईरान के शाह अब्बास के समकालीन थे, दोनों ही गहरे मित्र थे और यह ऐतिहासिक प्रमाण मिलता है कि शाह अब्बास के जमाने में कालीन उद्योग में काफी प्रगति हुई थी। उन्होंने नयी-नयी डिजाइन विकसित करने में बहुत ही रुचि ली, उनके द्वारा विकसित कुछ डिजाइने आज भी बहुत प्रचलित हैं। जहांगीर ने 16 शताब्दी में भारत वर्ष में शासन किया। इसकी राजधानी अकबराबाद में थी, इसी अकबराबाद का परिवर्तित रूप आगरा है। जहांगीर बादशाह ने हस्तकला को काफी विकसित कराया था।⁸

8- मेजरान इन लेखद्वारा पेजबोर्ड के निर्देशक जनाब अस्फाक अहमद अंसारी के विचार।

भारतीय कालीन का इतिहास डी०एस० तराफ पेज 58

भदोही और उसके आस पास के क्षेत्रों में कालीन बुनाई के सम्बन्ध में एक स्थानीय कहानी कही जाती है कि ऊँटों का एक काफिला ग्रेन्ड्रक रोड पर जा रहा था। यह ठाकुरों द्वारा लूट लिया गया तथा काफिले के अधिकांश लोग मार डाले गये। फारस का एक बुनकर उस काफिले में था जो स्थानीय गाँव वालों की सहायता से बचा लिया गया। गाँव वालों ने उसे रहने का स्थान दे दिया। वह घोरेस्थान नामक गाँव में बस गया और इस स्थान के बदले उसने गाँव वालों को कालीन की बुनाई की कला का प्रशिक्षण दिया। उस समय के प्रकाशनों में ऐसा प्रमाण है कि इस क्षेत्र के कालीन बुनकर मुहम्मद के पश्चात के माह के अन्तिम बुधवार को फारस के उस बुनकर की यादकार को एक त्यौहार के रूप में मनाते हैं। बुनाई की इस कला को पास के गाँव माथी सिंह के लोगों ने सीख लिया। छोटे छोटे कालीन की बुनाई का कार्य आस-पास के क्षेत्रों में फैल गया। भदोही एवं आस-पास के क्षेत्रों के जिस कच्चे माल का प्रयोग कालीन में होता है, उसकी पैदावार इस क्षेत्र में नहीं होता है। फिर भी इस क्षेत्र में कालीन उद्योग बहुत ही विस्तृत रूप से फैला हुआ है। यह आश्चर्य जनक नहीं होगा यदि इस उद्योग पर गहन अध्ययन एवं खोज की जाय, तो वास्तव में वे व्यक्ति जिन्हें ईश्वर ने कला प्रदान की है, एवं उनके कलात्मक विकास की इच्छा है, वे ही अपनी मातृ भूमि के लिए किसी नयी-बीज का निर्माण करते हैं। इस उद्योग में भी यही

भाषना कार्य कर रही है। एक कलाकार ही होता है जो किसी कला को जीवन एवं स्थायित्व प्रदान करता है। अतीत में सम्राट जहांगीर के शासनकाल में भारत वर्ष में कालीन उद्योग का प्रसार हुआ। बादशाह जहांगीर ईरान शाह अब्बास के दोस्त थे। इतिहास साक्षी है कि शाह अब्बास के शासन काल में कालीन उद्योग का विशेष विकास हुआ। उसने नये-नये आर्थिक डिजाइनों का विकास किया। जिसमें कुछ डिजाइन आज भी प्रचलित हैं। ईसा से पूर्व 16 वीं शताब्दी में जहांगीर ने अकबरा बाद बनाया। जिसे अब आगरा कहते हैं। यही आगरा में हस्तकला को प्रोत्साहन मिला। ऐसा कहा जाता है कि 1857 के लड़ाई में आगरा एवं देहली के दस्तकारों ने वहाँ से भागकर माधो-सिंह में ब्रह्म ली जो जी०टी० रोड पर भदोही-मीरजापुर के बीच स्थित है।⁸ वहाँ पर एक ग्रामीण दस्तकार के रूप में छोट पमाने पर कालीन की बुनाई का काम प्रारम्भ किया ऐसा भी स्पष्ट किया जाता है कि 19 शताब्दी में एक अंग्रेज व्यापारी जिसका नाम ब्राउन फोल्ड था। ने कालीन के निर्माण को देखा और ऐसा मन्सूब किया कि यह आर्थिक रूप से लाभकर योजना हो सकती है। ऐसा विचार करके मि० ब्राउन फोल्ड ने माधो सिंह के पास खरीद लिया

8. The Story of carpet-

Export of carpets and floor covering international

गाँव में मेसर्स ई० हिल एण्ड कम्पनी E. Hill and Company. के नाम से कालीन का व्यापार शुरू किया। इसके पश्चात एक दूसरे व्यापारी मि० ए० टेलरी ने अपना कालीन उद्योग भदोही में प्रारम्भ किया। मि० टेलरी के सबसे बड़े लड़के ओ० टी० टेलरी ने अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ की स्थापना की, और मि० ओ० टी० टेलरी इस संघ के प्रथम अध्यक्ष हुए।

इन दो ओजो के बाद यूरोपीय व्यापारियों ने मिल कर एक अन्य कम्पनी मेसर्स ओ० बी० टी० के नाम से मीरजापुर में स्थापित किया। इन तीन व्यक्तियों के नाम ओखले, बाउछेन, और टेलरी था। यह हमारा सौभाग्य है कि इन तीन व्यापारियों में से मि० ओखले आज भी जीवित है जिनके लम्बे उम्र की कामना करती हूँ। मीरजापुर के कालीन बुनाई की कला का उद्गाढर लन्दन के नुमाइश में सन् 1851 में हुआ। इस नुमाइश में भारतीय कालीनो की प्रशंसा विषय में हुई। इसके रंग, बुनाई आदि की सराहना की गई। 19 वीं सदी के अन्तिम वर्षों तथा बीसवीं सदी के प्रारम्भिक वर्षों में कुछ ब्रिटिश फर्म जैसे टेलरी ई० मिल्ल, ओ० बी० टी० द्वारा कालीनो का उत्पादन बाजार के दृष्टिकोण से किया जाने लगा।

भारत वर्ष में कालीन का इतिहास बड़ा रोचक है। ऐसा कहा जाता है कि यह कला बी०सी०से 1300 वर्ष पूर्व से ही भारत वर्ष में प्रचलित है। इस सम्बन्ध में जो सबसे पुराना प्रमाणित तथ्य मिलता है वह बी०सी० से 320 वर्ष पूर्व के समय का है, जब कि तिकन्दर महान के सिमाही सलार तत्पुक्त को पन्द्रगुप्त मौर्य द्वारा भेंट किया गया गलीचा यूनान ले जाया गया। पुकि तत्पुक्त ने अपनी पुत्री का विवाह भारत के पन्द्रगुप्त मौर्य से किया था। इस लिए पन्द्रगुप्त मौर्य तत्पुक्त के यूनान वापस लौटते समय उपहार स्वरूप एक कालीन भेंट किया। इसके पश्चात यह कालीन उद्योग ईरान में विकसित हुआ और बढ़ते-बढ़ते, शशिया, माइनर, सीरिया, बेबीलोन और कन्धार क्षेत्रों में फल गया। उसी समय से यह उद्योग भारत वर्षी क्षीरे-क्षीरे लुप्त होने लगा किन्तु सम्राट शाक्यर्षा के समय में इस कला का विकास हुआ। ऐसा कहा जाता है कि पेरिसवास्थी ने मुगल सम्राट को कुछ कालीन भेंट स्वरूप प्रदान किया, और इन कालीनों को पसन्द किये जाने के बाद मुगल सम्राट ने इन्हे भारत वर्ष में बुने जाने की इच्छा प्रगट की। इसी कारण कुछ बुनकर पेरिस के कुछ शहरों से जैसे इस्फहान, किस्मन, आदि से भारत वर्ष में बुलाये गये और कालीन बुनाई का कार्य कराया गया। प्रारम्भ में यह उद्योग जयपुर आगरा और काश्मीर में शुरू हुआ।

मीरजापुर और वाराणसी क्षेत्र में कालीन उद्योग का इतिहास लगभग एक शताब्दी पूर्व का है। आगरा में एक मि० टेलरी दूसरे मि० बोनटर बिट्टेन के, दोनों ने मिलकर यह व्यवसाय शुरू किया। कुछ समय के बाद 18 शताब्दी के अन्त में इन लोगों ने अपना व्यवसाय आगरा में मीरजापुर स्थान्तरित किया। उसी समय से मीरजापुर से मि० ई० हिल और ओल्को नामक दो व्यापारियों ने व्यापार करने हेतु और आ गये। यह तीन लोग अलग-अलग अपना कालीन उद्योग मीरजापुर में स्थापित किया जिनका नाम पहला ए० टेलरी एन्ड सन्स, दूसरा ई० हिल एन्ड कम्पनी तीसरा ओ०वी०टी० कम्पनी हुआ। तब 1906 में भदोही क्षेत्र के विकास के लिए मि० टेलरी ने अपना व्यवसाय भदोही में बढाया। यह फैक्टरी 1961 में मैसर्स जनरल फाइबर डीलर द्वारा क़्रय कर ली गई।

मि० टेलरी सप्ताह में एक बार वाराणसी से इस कम्पनी में जाते थे और कालीन का क़्रय कर लेते थे और बुनकरों को उसका भुगतान भी कर देते थे। इसके पश्चात् मि० ए टेलरी के दूसरे पुत्र मि० ओ० टेलरी वर्ष 1916 में इसी परम्परा को दुहराना शुरू कर दिया। उस समय इनकी अवस्था मात्र 16 वर्ष था। मि० टेलरी द्वारा अपने करीबार को भदोही में फैलाने का दूसरा कारण यह भी था कि उस समय के महाराजा ईश्वरी नारायण सिंह जो बनारस स्टेट के राजा थे, यह चाहते थे कि कालीन बुनाई की वह कला उनके स्टेट के अन्दर हो और भदोही क्षेत्र बनारस स्टेट के अन्दर आता था।⁹

यूनाइटेड स्टेट ऑफ अमेरिका की न्यूयार्क शहर में स्थापित कालीन आयातक कम्पनी मैसर्स हाइम एण्ड कम्पनी के अध्यक्ष मि० आल्बिन एम हाइम ने भारतीय हस्तनिर्मित कालीन के भविष्य के लिए बहुत ही ऊँचे विचार कुछ शर्तों पर प्रस्तुत किये हैं। डा० जी० नाथ अग्रवाल मुख्य सम्पादक काखेड-ए-वर्ल्ड से अपनी भेट वार्ता में मि० हाइम ने हस्तनिर्मित कालीन के सम्बन्ध में अपने व्यापक दृष्टिकोण एवं उद्योग में घुटे रहने का वातावरण प्रारम्भ किया। उन्होंने यह बताया कि उनकी कम्पनी भारतीय कालीनों के व्यापार को अन्य देशों की तुलना में अधिक पसन्द करती है। इस कम्पनी के 7 या 8 शो रूम अमेरिका में हैं, जिनमें विभिन्न प्रकार के लोकप्रिय वस्तुओं के नमूने मौजूद हैं। कुछ मामले में कम्पनी के गोदाम में कुछ दीवारें भी रखी हुई हैं। इसके अतिरिक्त इस कम्पनी द्वारा अपने सामनों की बिज्जी डिपार्टमेंटल स्टोर में की जाती है।

कालीन का इतिहास जब लिखा गया उस समय यह जान पड़ता है कि यह तोलह देशों में शुरू हुआ। जब मुगल सम्राट अकबर कुछ परसियन बुनकरों को परसिया से भारत में लाया गया और दुकानों को अपने घर पर खोला। उस समय कालीन का जन्म सामान्यतया यही पर हुआ यद्यपि इसका फर्न ईस्ट इण्डिया कम्पनी की पुस्तक में है कि परसियन बुनकरों का

समूह मुसलीमदूम में रखा गया और बाद में सोलह देशों के लोगों में
 रक्त ने बहुत से अच्छे-अच्छे कालीनों का उत्पादन करके दूकानदार
 कालीन के भिन्न-भिन्न और अच्छे नमूने पश्चिमी अजायबघर में
 सजाये गये थे । इस सम्बन्ध में एक महत्वपूर्ण बात यह है कि रोजर्ट
 बेल ने ग्रेटर्त कम्पनी को एक कालीन उपहार में दिया । लन्दन में सन 1634
 में उस समय वे उस कम्पनी के मास्टर थे । अक्सर जहांगीर और
 शाहजहाँ के प्रदेश में अच्छे क्वालिटी के गुच्छे वाले कालीनों को देखा
 गया और शीघ्र ही कालीन की फैक्टरीयाँ आगरा दिल्ली लाहौर आदि
 में स्थापित की गयी ।

ओरिस्सन्टक कास्ट्रेट कम्पनी का इतिहास

कालीन के इतिहास के बारे में कहा जाता है कि यह लगभग
 2000 वर्ष से दक्षिणी साइबेरिया से प्रारम्भ हुआ । 16-17 देशों में
 राजाओं ने घुम अवसरो पर अच्छे संग दग के कालीनों को रखे थे ।
 इसलिए उन्होंने " यूरोपीयन और ओरिस्सन्टक संग और कालीन
 नामक अपनी पुस्तक में इसके बारे में निर्देश दिया है। कालीन ही एक
 स्था उद्योग था जो मानवता के कुआत में साधी बना, थोड़े समय
 में लोग कालीन के बारे में परिचित हुए । इस विषय में काबनिक
 क्या बना करके उसे व्यवहारिक रूप देते थे जिसके लिए अत्यधिक बुद्धिमान

व्यक्ति पतुराई से पर्वतों को पार करके समुद्र के रास्ते जाते थे । निः
सन्देह ही ओरिएन्टल के पास घरेलु कालीन में अपनी कलात्मक बुनाई
का कार्य त्वरा करते थे । सम्यता के विजय के साथ-साथ हमारे समय
के बाद में प्राचीन कला की शिक्षा दत्त होने लगी । और कलात्मकता के
विषय में जहाँ कि बुनाई कला को इच्छा किया था अन्त हो गया । ईरान
में विभिन्न देशों के व्यक्तियों को उनकी संजीव कल्पना शक्ति का
प्रयोग करते हुए उनकी कुशलता सामने आयी । रशिया और भारत में मुगल
राजवंश के समय से प्रारम्भ हुआ । जब कालीन बुनाई की कला अपनी परमसीमा
पर थी उस समय ओरिएन्टल कास्पेट कम्पनी ने अपनी कालीन में होने वाली
बर्बादी को काफी रोक जो परीक्षण अदालतों की शान शौकत पर टिकी
हुई थी । सबसे मुख्य सन्तोषद बात पूर्वी गलीचों के बारे में है कि
वे रहन सहन का एक हिस्सा बन चुकी थी और य व्यवसाय उनके पहुँच
के भीतर था, पर पूर्वी कालीन के समर्थ में अपनी हार नहीं मानी और
इसकी गतिविधियों को सुधारते हुए जिना मूल्य में कमी तथा तकनीक की
नकल करते हुए उत्पादन किया एवं अपने इस अस्तित्व को बनाये रखा ।
पूर्वी कलाकारों ने अपना कार्य पूरी तरह अपने पूर्वजों की तरह करधों पर
करते थे । गलीचों को बुनते समय उनमें गठि अपने हाथों द्वारा लगाते और

पुराने ढंग से बना कर उसकी व्यावसायिक रूपरेखा तैयार करते हैं । 10

पूर्वी क्षेत्रों में गलीचे और दरी का वृहत रूप में उपयोग किया जा चुका है, और यह अपनी पहचान कई शताब्दी तक बनाये रखा । ये एक राजाओं के दरबार से दूसरे दरबार में सुन्दर आकर्षक कालीन भेट स्वस्थ प्रस्तुत किया जा चुका है । पूर्वी कन्नौजिया कला को अपने अधिकार क्षेत्र में सुन्दर उदाहरण प्रस्तुत करते हुए लम्बे समय तक अपनी पहचान रीति रिवाजों के मुताबिक धनी और भाग्यवान घरों में बनाये रखा, जहाँ वे व्यवस्थित करते समूहों में अपनी भूमिका निभाते । जो कि वह उनका व्यवसाय बन गया और उनका निरीक्षण किया जाता और विषय परिस्थितियों में विभिन्न तरह से बातों को आदान प्रदान ध्यानपूर्वक करते थे उसमें साधारणतया पश्चिमी लोग कला और पत्रकारी में अपना महत्वपूर्ण योगदान दिया । बिल्कुल कुछ घरों में भी उत्तम गलीचा पाया जाता है जबकि लाखों मुसलमान जहाँ कहीं भी जाते अपने साथ नमाजी दरी ले जाने में विश्वास करते थे । भेदभाव दिखाने के लिए पश्चिमी लोग गलीचा बनाने और उनके उपयोग करने में पीछे रह गये । 11

10. Carpet-e-World 1982 Page No. 112

11. Rugs and carpets of the orient Page No. 6 (Six)

यह क्ला इस्लामी संस्कृति के प्रदर्शन के लिए जरूरी है इस तरह गैर मुस्लिम लोग के बल चीनी वास्तविक क्ला के आधार पर कालीन बनाया । मुस्लिम पिक्चर क्ला एक उत्तम रंग का जायका साधन सजावट और पेचीदा दुहराने वाली पद्धति रही । ये लंबी मिट्टी के खरैल पर मिट्टी के बर्तनों पर लोहे के कामों पर गलीचे और दरी पर नक्काशी का कार्य करते थे । यह बाहरी दिखावट प्रकृति और संसार का चित्र पश्चिम परदेसीया का मुख्य व्यक्तित्व रहा । एक कहानी बताते हुए और मतलब स्पष्ट करते हुए । या ले जाते हुए । इस्लामि क्ला थोड़ा ही पहिचान पश्चिम में बनाये रही, जब कि भारतीय और चीनी क्ला जानने के उत्तुक दिखायी पड़े । लेकिन अब केवल प्रदर्शनी की भेट प्रदर्शन के कार्यक्रम और चलचित्र के लिए रहा और इस्लामी किसी भी स्तर तक साधारण लोगों के आकर्षक का केन्द्र बना रहा । इसी तरह बड़े पैमाने पर एक ही संस्कृति का उत्पादन पूर्वी गलीचों का कई तरह से प्रचुर माना में मगि हुई । इसी प्रकार गणितीय कला के रूप में परीस्थानों का अलग कालीनों का व्यक्तित्व है । इसके साथ शिकार खेलने वाले क्लीचे के रूप में प्रार्थना करने वाली घुटनों के सामने माथा टेकने वाली छवि हुई दरी मुसलमान नमाज अदा करने के काम लेने में विश्वास करते थे । बड़ी लम्बी आरामदेह गलीचों जमीन पर

बिछाने के लिए काफी महत्वपूर्ण थे । अजायबघर के लिए छोटे टुकड़े सिल्क
तौने और पाँदी के बने थे । इसी तरह इसकी उत्पत्ति का सम्बन्ध रहा ।
काकेशस से तुर्कीस्तान तक दरी बन्जारे जाति के लोगों द्वारा बनायी
जाती थी ।¹²

गलीचा व्यवसायिक पद्धति से बनाये गये विशेषतया या आदेशों पर या
नियमित करने के लिए व्यक्तिगत घरों में या कस्बों के कारखाने में इस पर शानदार
कला की स्पष्टता का कार्य किया जाता है जिसके परिणामस्वरूप इसका मूल्य
जैसा होते हुए भी नहीं हो सका अर्थात् स्थिर बना रहा अन्ततः इसकी यह
स्थिति नहीं रह सकी । समय व्यतीत होने पर पूर्वी गलीचों को रक्षित करना
कभी व्यक्तियों का शौक नहीं रहा ।

अध्याय - चार

कालीन उद्योग में उत्पादन का इकाइयाँ

कालीन उद्योग का विकास एक कुटीर उद्योग के रूप में परम्परागत तरीके से हुआ है। अतीत में इस उद्योग का इतिहास आर्थिक के बजाय कलात्मक रहा है, तथा यह राज दरबारों के सम्मान और प्रतिकृता का एक अंग रहा है। इस उद्योग द्वारा निर्मित विभिन्न कालीनों का प्रयोग राजदरबारों में तथा धनी व्यक्तियों के शान शौकत में होता था। वर्तमान में इस उद्योग का आर्थिक पक्ष प्रधान हो गया है। परम्परागत कलात्मक पक्ष के साथ-साथ कालीन के उत्पादन में आर्थिक पक्ष की प्रधानता हो गयी है। अब यह केवल राजदरबारों तक सीमित नहीं है, बल्कि यह आम जनता के प्रतिकृता एवं आवश्यकता की वस्तु बन गयी है। कालीन उत्पादन का व्यवसायिक रूप हो चुका है और यह समाज के एक वर्ग विशेष के जीविके का साधन बन गया है। वर्तमान में कालीन उद्योग का उत्पादन एक औद्योगिक उत्पादन के रूप में किया जाता है। इस उद्योग में भी निर्माण क्रियाएँ विभिन्न स्तरों में विभाजित हैं। उत्पादन के विभिन्न क्रियाओं से गुजरकर जहाँजहाँ द्वारा विदेशी बाजारों में पहुँचता है। कालीन निर्माण की क्रियाओं को निम्न भागों में विभाजित किया जाता है।

कालीन निर्यात के लिये आवश्यक कच्चे माल और श्रम के प्रकार

- 1- ऊनी धागा
- 2- ताना बाना के लिये सूती धागे और रस्सियाँ,
- 3- गंगाई और रसायन
- 4- बुनकर
- 5- सफाई करने वाले
- 6- धारने वाले
- 7- छानने वाले
- 8- बेराई करने वाले
- 9- लपेटने वाले
- 10- पैक करने वाले
- 11- भेजने वाले
- 12- जहाज के स्वामी

वर्तमान में कालीन उद्योग के अन्तर्गत उत्पादन का कार्य श्रम विभाजन और विशिष्टीकरण के आधार पर विभिन्न कार्यों में बंटा है। इस उद्योग में पहला कार्य केवल कच्चे माल को सज्ज करता है, और कच्चे माल को सज्ज करने में ही अपने पूंजी का विनियोजन करता है। इस कच्चे माल के अन्तर्गत सूत तथा ऊन के धागे रंग सुतली इत्यादि होते हैं। जिसे स्थानीय

भाषा में "काती" कहा जाता है। उद्योग से सम्बन्धित कच्चा माल प्रायः पंजाब, राजस्थान, हरियाणा एवं अन्य राज्यों के जी कपड़ों के मिलों के कारखाने से प्राप्त होता है। कच्चे माल की पूर्ति विभिन्न फुटकर एवं बौक विक्रेताओं द्वारा की जाती है, जो इसी उद्योग के विक्रेता हैं। जिनका सम्पर्क देश के अन्य भागों के काती विक्रेताओं से है जो इन्हे माल की आपूर्ति करते हैं। इन्हीं कच्चे माल के आपूर्ति का व्यापारी या विक्रेता का कहा जा सकता है। ये अपना व्यवसाय भदोही एवं झानपुर तहसील के विभिन्न कस्बों में औराई करिया झानपुर तहर में करते हैं। कच्चे माल के विक्रेताओं ने अपने व्यवसाय का केन्द्रीयकरण प्रायः उन्ही स्थानों में हुआ है, जहाँ पर कालीन उद्योग के कच्चे माल हुए हैं। भदोही एवं झानपुर के आस-पास के कस्बों में 239 औद्योगिक इकाइयाँ कार्य कर रही हैं। इन्हीं औद्योगिक इकाइयों के आस-पास के क्षेत्रों में कच्चे माल की आपूर्तिकर्ताओं का भी विकास हुआ है।

मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योगों के उत्पादन इकाइयों का विकास नगर एवं उसके आस पास के क्षेत्रों में हुआ है और प्रायः उन क्षेत्रों में इसकी प्रधानता है जो झानपुर तहसील के आस-पास स्थित है। जनपद में वर्तमान समय में 103 कालीन उद्योग की इकाइयाँ उत्पादन कार्य कर रही हैं।

इस उद्योग में दूसरा वर्ग बुनकरों का है या जिन्हें उत्पादक वर्ग कहा जा सकता है। इस वर्ग के अन्तर्गत ऐसे लोग हैं जो कालीन के बुनाई के कार्य के लिए स्वयं कच्चा लगाकर कालीन का निमर्ण करते हैं। इसी में कुछ ऐसे भी व्यक्ति हैं जिन्होंने अपनी पूंजी कच्चा मशीन को लगाने में विनियोजित की है। जो कम्पनियों से कालीन के आदेश प्राप्त करके कालीन के निमर्ण का कार्य अपने कर्षों पर करते हैं और इस कार्य के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिकों को लगाते हैं। जिन्हें बुनाई कार्य में दक्षता प्राप्त है। कच्चा मालिकों के यहाँ मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्य रते हैं। कर्षों का विस्तार ग्रामीण क्षेत्रों में दूर-दूर तक फैला हुआ है।

इस उद्योग में तीसरा वर्ग उन पूंजीपतियों का है जो आदेश देकर कालीन के उत्पादन का कार्य कच्चा स्वामियों से तैयार कराते हैं। उत्पादकों से प्राप्त बने हुए माल को बाजार के योग्य बनाने के लिए उसमें कलात्मक रूप देने के लिए उसकी कटाई रंग धुलाई का कार्य श्रमिकों द्वारा सम्पन्न कराते हैं। वर्तमान अध्याय के अन्तर्गत इस उद्योग में लगे दूसरे वर्ग जिन्हें बुनकर स्वयं कच्चा स्वामी कहा जाता है, से सम्बन्धित

विभिन्न आर्थिक पहलुओं के सम्बन्ध में विचार किया जायेगा । बुनकर या करघा स्वामी के रूप में जिस वर्ग का विकास हुआ है, कालीन उद्योग का यह रूप कुटीर रूप छोटे पैमाने के उद्योग के रूप में विकसित हुआ है । बुनकर या करघा स्वामी वर्ग का विकास ग्रामीण एवं शहरी दोनों क्षेत्रों में हुआ है यह कच्चा शहरी क्षेत्रों में कुछ लोगों द्वारा एक प्रधान कार्य के रूप में किया जाता है, जिन्हे इसी से जीविका प्राप्त होती है शहरी क्षेत्रों में प्रायः इन लोगों द्वारा करघे की स्थापना करके उस पर बुनाई का कार्य स्वयं अपने परिवार की सहायता से या "दीनिक" मजदूरी की सहायता से सम्पन्न किया जाता है। ग्रामीण क्षेत्रों में कालीन बुनाई का कार्य दो रूपों में विकसित हुआ है । प्रथम वर्ग के अन्तर्गत वे छोटे एवं सीमान्त कृषक हैं जिन्होंने कृषिके साथ इसे सहायक उद्योग के रूप में अपनाया है । इनके द्वारा अपने घरों में करघों की स्थापना करके खाली समय में कालीन की बुनाई का कार्य किया जाता है ।

दूसरा वर्ग उन श्रमिकों का है जिनके पास कृषि की जमीन नहीं है, वील्ड उनकी जीविका कालीन बुनाई के कार्य पर ही आश्रित है जिन्होंने करघों की स्थापना की है और जिस पर बुनाई का कार्य मजदूरी की सहायता से करते हैं ।

इस प्रकार कालीन के बुनाई का ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में दो आधारों पर फैला हुआ है। एक का उन व्यक्तियों का है जिन्हें कच्चा स्वामी कहा जा सकता है। जिन्होंने कच्चे की स्थापना की है और उस पर उत्पादन का कार्य करते हैं। दूसरा का ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों दोनों में उन श्रमिकों का है जो कच्चा स्वामियों के यहाँ कालीन बुनाई का कार्य मजदूरी के आधार पर करते हैं जिन्हें बुनकर या जुलाहे कहा जा सकता है।

कचों का विकास

वाराणसी जन्मद के अन्तर्गत कालीन के उत्पादन का कार्य या कार्या बुनाई का कार्य बान्मुर एवं भदोही तहसीलों तक ही सीमित है। कालीन की बुनाई के कारण ही इन तहसीलों के कुछ कचों का विकास हुआ है जिन्हें कालीन उद्योग के केन्द्र के रूप में जाना जाता है। बान्मुर तहसील के अन्तर्गत कचों का विकास गोपीगंज, छंगीगंज, कौरिया तथा औराई कचों में हुआ है। बान्मुर तहसील में 169 कालीन उद्योग की इकाइयाँ कार्य कर रही हैं। इसी प्रकार भदोही क्षेत्र में 536 इकाइयाँ कार्य कर रही हैं। मीरजापुर जन्मद में 103 कालीन उद्योग की इकाइयाँ कार्यरत हैं। इन उत्पादन इकाइयों

का बना हुआ माल बुनकरों या कच्चास्वामियों द्वारा प्रदान किया जाता है। वाराणसी और मीरजापुर जन्मद में सम्मिलित रूप से करघों की संख्या 40339 है। जिसमें वाराणसी जन्मद में 40339 सेव मीरजापुर जन्मद में 15449 है। जिनका वितरण निम्न तालिका संख्या-9 में दिया गया है।

तालिका संख्या - 9

वाराणसी मीरजा जन्मद में करघों की संख्या

वाराणसी जन्मद	करघे की संख्या
1- भदोही	14385
2- बान्मुर	10302
योग	24687
मीरजापुर जन्मद	15449
कुल योग	40336

पाराण्शी जनपद की भदोही तहसील कालीन उत्पादन की दृष्टि से सबसे बड़ा नगर तथा स्थान है। भदोही नगर में इस उद्योग के विभिन्न अंगों का विकास हुआ है। इसमें औद्योगिक इकाइयाँ हैं जो उत्पादकों को माल देकर बचपाती हैं। इसके पश्चात् उसकी धुलाई एवं संगाई करके करके कालीन को बाजार के योग्य बनाती हैं तथा उसे बिक्री योग्य बनाती हैं। भदोही क्षेत्र के आस-पास कालीन उत्पादक भी पर्याप्त संख्या में हैं। कसघों की संख्या की दृष्टिकोण से भदोही में कसघों की संख्या मीरजापुर की संख्या के बराबर है। अतः यह एक उत्पादक केन्द्र भी है। इसी से लगा हुआ एक कस्बा परसीपुर है जिसमें दस इकाइयाँ हैं जो भदोही क्षेत्र के बुनकरों से ही उत्पादन प्राप्त करती हैं। झानपुर तहसील के अन्तर्गत कालीन उद्योग के कारण कुछ नगरों और कस्बों का विकास हुआ है जिसमें गोपीगंज, कीर्तिगंज, औराई और खमरिया कालीन उत्पादन के केन्द्र विकसित हुए हैं। औराई और खमरिया कालीन उत्पादन के केन्द्र विकसित हुए हैं औराई और खमरिया जनपद के उत्तरी सीमा से लगे हुए हैं। इनके कालीन का उत्पादन आस-पास के कसघा स्वाधियों से प्राप्त होता है। झानपुर तहसील के अन्तर्गत वर्तमान में लगभग 10302 कसघे हैं।

साक्षी संख्या नक्का में आठे जिला उद्योग कार्यालय से प्राप्त आँकड़ापर आधारित है।

मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग का विकास प्रायः नगरीय क्षेत्र तक ही सीमित है। जनपद में कुल 103 कालीन उद्योग की इकाइयाँ हैं जो बुनकरों से माल प्राप्त करती हैं, जिसकी बिक्री में अन्तः राष्ट्रीय बाजार में करती हैं। मीरजापुर जनपद में कालीन उद्योग का विकास जनपद के उत्तरी क्षेत्र में हुआ है, जो वाराणसी जनपद के ज्ञानपुर तहसील से लगे हुए है। कालीन उद्योग जनपद में ईस्ट इण्डिया कम्पनी के समय से ही प्रारम्भ हुआ है। वर्तमान में यह उद्योग विकास की चरम सीमा तक पहुँच चुका है। जनपद में लगभग 15449 करघे लगे हुए हैं। जिनमें लगभग 5000 अनुभवी बुनकर कार्यकरते हैं। करघों की स्थापना में एक नवीन बात यह है कि पहले औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन की बुनाई का कार्य जुलाहों के द्वारा कराया जाता था। औद्योगिक इकाइयाँ बने हुए माल को कलात्मक और औद्योगिक रूप देकर बाजार के योग्य बनाती थी। करघों की स्थापना नगरीय एवं ग्रामीण क्षेत्रों में जुलाहों द्वारा की जाती थी, या नगर तथा ग्रामीण क्षेत्रों व्यक्तियों द्वारा करघों की स्थापना की जाती थी। जिस पर बुनकर मजदूरी के आधार पर कार्य करते थे पर धीरे-धीरे बुनकरों ने अपने घरों में एक से लेकर दस करघों तक की स्थापना कर ली है, और बुनाई का कार्य अपने घर पर करते हैं। व्यक्तियों द्वारा करघा लगाने के अतिरिक्त अब सामान में औद्योगिक इकाइयों द्वारा भी करघों की स्थापना की जाने लगी है,, और प्रायः ऐसी औद्योगिक इकाइयों का विकास

हुआ जिन्होंने करधे लगाये है । जिन पर कालीन के हुनाई का कार्य मजदूरी के आधार पर सम्बन्ध कराया जाता है। कालीन की धुलाई और कटाई के लिए भी उन्होंने अपने मिलों के अन्तर्गत व्यवस्था की है । यद्यपि ऐसे औद्योगिक इकाइयों की संख्या अभी कम है और अधिकांश उत्पादन बुनकरों से ही प्राप्त किया जाता है ।

करधे तथा रोजगार के अवसर

कालीन उद्योग में प्राप्त रोजगार के अवसर प्राप्त करने के लिए कालीन उद्योग के उत्पादक क्षेत्र में विभिन्न क्षेत्र में लगे हुए करधों पर काम करने वाले कुशल तथा अकुशल व्यक्तियों के सम्बन्ध में सूचनाएं प्राप्त की गयी और इन आँकों से यह बात स्पष्ट होती है कि इस उद्योग में रोजगार के अवसर करधों के आकार पर निर्भर है । आकार के आधार पर करधों को विभिन्न भागों में बांटा जा सकता है ।

- 1- पारिवारिक करधे
- 2- बड़े आकार के करधे
- 3- औद्योगिक इकाइयों द्वारा लगाये गये करधे

1- पारिवारिक कस्यो के अन्तर्गत उन कस्यो को रखा गया है जिन पर बुनकर स्वयं या अपने परिवार के सदस्यों की सहायता से बुनाई का कार्य करता है। इस प्रकार के कस्यो की स्थापना कुटीर उद्योग के रूप में की गयी है। इस प्रकार पारिवारिक कस्यो का आकार 85 सेमी मी० लम्बा और 150 सेमी० चौड़ा होता है तथा इस पर एक साथ दो व्यक्ति बुनाई का कार्य कर सकते हैं।

2- बड़े आकार के कस्यो के अन्तर्गत उन कस्यो को रखा गया है जिन पर एक साथ पाँच से दस व्यक्ति तक बुनाई का कार्य करते हैं। बुनाई का कार्य प्रायः ग्रामिकों द्वारा सम्पन्न कराया जाता है। औद्योगिक इकाइयों द्वारा स्थापित कस्यो की विशेषता यह है कि इन कस्यो का आकार प्रायः इतना बड़ा होता है कि 15 से लेकर 20 बुनकर एक साथ बुनाई का कार्य कर सकते हैं। विभिन्न देशों से स्वयं किये गये आकड़ों के आधार पर विभिन्न प्रकार के कस्यो की संख्या को सारणी संख्या 19 में स्पष्ट किया गया है।

कृपया ::/

सारणी संख्या - 10
करों के प्रकार

क्षेत्र	पारिवारिक कर	बड़े आकार के कर	औद्योगिक इकाइयों द्वारा स्थापित कर	योग
1- भदोही 11302		2932	351	14585
2- झानपुर 7274		2873	155	10302
3- मीरजापुर जनपद 9347		2729	3373	15449
कुल	27923	8534	3879	40336।
प्रतिशत	70%	21%	10%	

सारणी संख्या 10 में प्रयोग किये गये आंकड़े ग्राम उद्योग विकास अधिकारी सेव खादी ग्राम उद्योग विकास से लिया गया है ।

सारणी संख्या 10 में दिये गये आँकड़ों से यह बात स्पष्ट होती है कि भदोही डानपुर से मीरजापुर क्षेत्र के अन्तर्गत लगे हुए कालीन बुनाई के लगभग 70 पारिवारिक करघे हैं। पारिवारिक करघों की स्थापना एक कुटीर उद्योग के रूप में की जाती है। जिसके द्वारा जुलाहे परिवार कालीन की बुनाई का कार्य एक मुख्य उद्योग के रूप में या ग्रामीण क्षेत्र में अधिकांशतः एक सहायक उद्योग के रूप में इन करघों पर बुनाई का कार्य किया जाता है।

पारिवारिक करघे अधिकांशतः ग्रामीण क्षेत्रों में लगाये गये हैं। शहरी क्षेत्रों में प्रायः कालीन निर्माण की औद्योगिक इकाइयों के आस-पास शहरी क्षेत्रों में रहने वाले जुलाहों ने पारिवारिक करघों को एक उद्यम के रूप में लगाया है। जिनका ग्रामोद्योग विकास अधिकारी से किया गये साक्षात्कार से यह बात स्पष्ट हुई कि पारिवारिक करघों का लगभग 80% भाग ग्रामीण क्षेत्रों में लगा हुआ है। बड़े आकार के करघे मुख्य रूप से नगरीय क्षेत्रों में व्यक्तिगत करघा स्वामियों द्वारा लगाये गये हैं। बड़े आकार के करघों के अन्तर्गत उन करघों को रखा जाता है जिनकी लम्बाई 10 से 60 फीट और चौड़ाई 10 से 15 फीट होती है और जिन पर एक साथ 8 से 10 व्यक्ति या बुनकर कार्य कर सकते हैं। ऐसे करघों की स्थापना प्रायः शहरी क्षेत्र में व्यक्तिगत क्षेत्र के

अन्तर्गत की गयी है। इन करधों पर मजदूरी के आधार पर मजदूरी की सेवाएँ प्राप्त की जाती है। औद्योगिक इकाइयों द्वारा स्थापित किये गये करधे प्रायः बड़े आकार के करधों के अन्तर्गत आते हैं। दोनों प्रकार के करधों में अन्तर केवल इतना है कि ये करधे कालीन की औद्योगिक इकाइयों द्वारा अपने उद्योग के पास स्थापित किये गये हैं, जिन पर बुनाई का कार्य बुनकरों द्वारा मजदूरी के आधार पर किया जाता है। इन करधों पर प्रायः आस-पास के बुनकर मजदूरी के आधार पर कार्य करते हैं।

• विनियोजित पूंजी रोजगार के अवसर और उत्पादन •

कालीन की बुनाई का उद्योग अधिकशतः एक कुटीर उद्योग के रूप में विकसित हुआ। बुनाई का कार्य महिलाओं सेव बाल श्रमिकों के द्वारा भी पूरा किया जाता है। महिलाएं अधिकशतः पारिवारिक कक्षों पर ही कार्य करती हैं। क्षेत्र में स्त्री धारणा प्रसिद्ध है कि बुनाई के कार्य के लिए बच्चों और महिला श्रमिक क्लात्मक डिजाइनों की बुनाई के लिए अधिक उपयुक्त होती है। भदोही बानसपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र के अन्तर्गत कालीन उद्योग के विकास के कारण ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में अर्ध बेरोजगारी और छिपी बेरोजगारी की समस्या प्रायः नहीं है, क्योंकि कालीन उद्योग की बुनाई का कार्य मुख्य तथा श्रम प्रधान तकनीकी पर आधारित है। कालीन की बुनाई का कार्य मशीनों द्वारा सम्भव नहीं है। इसके बुनाई का कार्य अधिकशतः मानवीय श्रमिकों द्वारा सम्पन्न होता है।

अतः इस उद्योग द्वारा अधिक से अधिक श्रमिकों को रोजगार प्रदान किया जा सकता है। वर्तमान अध्ययन के लिए किये गये फील्ड सर्वेक्षण में विनियोजित पूंजी उन पर काम में लगे श्रमिकों की संख्या

और उनके द्वारा किये गये उत्पादन से सम्बन्धित आकड़े एकत्रित किये गये । इन तीनों दृष्टिकोण से पारिवारिक करघे पूंजी विनियोजन और रोजगार की दृष्टिसे अधिक उपयुक्त पाये गये । यद्यपि इन करघों पर किये गये उत्पादन का मूल्य बड़े आकार के करघों की तुलना में विभिन्न दृष्टिकोणों से अधिक उपयुक्त सिद्ध हुए हैं ।

विभिन्न क्षेत्रों में किये गये सर्वेक्षण के आधार पर विनियोजित पूंजी उन पर लगे हुए व्यक्तियों की संख्या तथा उनके उत्पादन के वार्षिक मूल्य के निकाले गये औसत के आधार पर निम्न निष्कर्ष प्राप्त हुए हैं जिनकी सारणीसंख्या 10 में स्पष्ट किया गया है ।

कृपा ::

तालिका संख्या - 10

पारिवारिक कर्षो पर विनियोजित पूँजी रोजगार तथा उत्पादन मूल्य -

क्षेत्र औसत विनियोजित रोजगार में लगे वार्षिक उत्पादन का पूँजी प्रति कर्षा व्यक्तियों की सं० मूल्य प्रति कर्षा लाख प्रति संख्या रुपये में

1- भदोही 50 हजार रु० में 6 1.14 लाख रुपये में

2- जामपुर और
कमीस्या, 45 हजार रु० में 5 1.10
आदि क्षेत्र

36 मीरजापुर 43 हजार रु० में 5 1.07

सम्पूर्ण क्षेत्र 46 हजार रुपये 5 1.10

विभिन्न प्रकार के कर्षो पर लगी हुई पूँजी उन पर लगे हुए बुनकरों की संख्या और औसत वार्षिक उत्पादन को ज्ञात करने के लिए प्रत्येक क्षेत्र से 50 पारिवारिक बुनकरों से साक्षात्कार के आधार

सुपनास रकन की गयी । इस प्रकार सम्पूर्ण क्षेत्र में 150 पारिवारिक करधों के करघास्वामियों से प्राप्त सुपनाओं के आधार पर विभिन्न प्रकार के औसत निकाले गये । जिनके आधार पर यह कहा जा सकता है कि एक पारिवारिक करधी में लगी हुई औसत पूंजी 46 हजार रुपये है जब कि इस विनियोजित पूंजी द्वारा औसत रूप से 5 व्यक्तियों को रोजगार दिया गया है, और प्रति करधे वार्षिक उत्पादन का वार्षिक मूल्य औसतन 1.10 लाख रुपये तक रहा है ।

इसी प्रकार बड़े आकार के करधों में विनियोजित पूंजी उन करधों पर रोजगार में लगे हुए व्यक्तियों की संख्या और उत्पादन मूल्य ज्ञात करने के लिए विभिन्न क्षेत्र में 10 बड़े आकार के करघा स्वामियों का सर्वेक्षण किया गया । इस सर्वेक्षण के आधार पर बड़े आकार के करधों के सम्बन्ध में प्राप्त आंकड़ों के आधार पर विभिन्न प्रकार के औसतों को सारणी संख्या II में स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या - 12

बड़े आकार के करघों पर औसत विनियोजित पूंजी रोजगार लगे व्यक्तियों तथा उत्पादन :-

क्षेत्र औसत विनियोजित रोजगार में लगे औसत वार्षिक उत्पादन पूंजी प्रति करघा व्यक्तियों की सं० का मूल्य प्रति करघा प्रति करघा

1- भदोडी	7.8 हजार रुपये	22 व्यक्ति	53.8 लाख रुपये
2- झानपुर और खमीरिया आदि क्षेत्र	7.3 हजार रुपये	27 व्यक्ति	49.3 लाख रुपये
3- मीरजापुर	6.9 हजार रुपये	21 व्यक्ति	47.5 लाख रुपये
समपूर्ण क्षेत्र	7.1 हजार रुपये	24	52.2 लाख रुपये

सारणी संख्या 12 से यह स्पष्ट होता है कि बड़े आकार के करघों का प्रति करघा वार्षिक उत्पादन का मूल्य पारिवारिक करघों की तुलना में अधिक

है और इन कस्बों में विनियोजित पूँजी का अधिक^{होना} स्वाभाविक है पर रोजगार के अवसर प्रदान करने की दृष्टिकोण से पारिवारिक कस्बों और बड़े आकार के कस्बों दोनों की उपयोगिता अलग - अलग है। कालीन की बुनाई का कार्य किस प्रकार के कस्बों पर किया जायेगा। यह कालीन के आकार पर निर्भर है। कालीन से बनी विभिन्न प्रकार के सामान छोटे कालीन से बने पल्ल पर विछाने के कालीन और छाया रूप में विछाने के कालीन या ऐसे कालीन जिनमें क्लापक्ष अधिक प्रधान होता है। उसे पारिवारिक कस्बों पर किया जाता है पर बड़े आकार के कालीनों की बुनाई का कार्य बड़े आकार के कस्बों पर होती है। कालीन उद्योग में बड़े आकार के कस्बों को बड़ाया दिया जाय या पारिवारिक कस्बों को इस प्रश्न के उत्तर में किसी एक प्रकार के कस्बे के सम्बन्ध में निर्णय नहीं दिया जा सकता है। बड़े आकार के कस्बों का विकास अभी नया है, केवल बड़े आकार के कालीनों की माँग के कारण विकसित हुआ है। फील्ड सर्वेक्षण के दौरान विभिन्न आकार में लगे बुनकरों से प्राप्त विचारों के आधार पर उनके विचारों को निम्न प्रकार स्पष्ट किया जा सकता है। पारिवारिक कस्बों के सम्बन्ध में बुनकरों का कहना था कि- पारिवारिक कस्बों पर उत्पादन की स्वतन्त्रता होती है। आवश्यकतानुसार और स्थानानुसार इन पर अधिक या कम उत्पादन का कार्य किया जा सकता है।

2- इन करघों पर महिलाओं और बाल श्रमिकों की सहायता से कलात्मक वस्तुओं का उत्पादन किया जाता है ।

3- इन करघों पर बुनाई का कार्य करने के लिए शहरी क्षेत्रों में या अन्य क्षेत्रों में नहीं जाना पड़ता है ।

4- पारिवारिक करघों में जो श्रमिक काम पर रखे जाते हैं उन्हें कार्य के आधार पर मजदूरी दी जाती है। इसके अन्तर्गत करघा स्वामी और बुनकर के बीच फुट या मीटर के आधार पर मजदूरी दिये जाने का एक सम्झौता होता है। इसके अन्तर्गत अधिक कार्य के क लिए अधिक वेतन प्राप्त होगा । इससे अधिक कार्य रखे के लिए प्रेरणा प्राप्त होती है । उत्पादन का कार्य अधिक होता है ।

5- ऐसे करघा स्वामी जो ठेकेदारों या औद्योगिक इकाइयों से प्रत्यक्ष कालीन बुनाई का आदेश प्राप्त करते हैं वे कायानुसार मजदूरी के अन्तर्गत अधिक से अधिक उत्पादन करने या कराने का प्रयास करते हैं परिणामस्वरूप उत्पादन स्तर अधिक होता है और कार्य तेजी से होता है ।

बड़े आकार के करघों का विकास

सर्वेक्षण के दौरान कुछ ऐसे तथ्य प्रकाश में आये हैं जिनके कारण बड़े आकार के करघों के विकास की वांछनीयता सिद्ध हो रही है ।

साथ ही उद्योग के बुनाई स्तर, कार्य के दृग तकनीकी परिवर्तन एवं परिस्थितियों इस प्रकार परिवर्तित हो रही है कि कार्यस्थल घरो से उद्योग भवनों में तथा बुनाई का कार्य बुनकर के घर से उठकर करघा स्वामी के यहाँ पर स्थित हो रहा है, इन परिस्थितियों को निम्न प्रकार से स्पष्ट किया जा सकता है। भारतीय कालीनों में ग्रामीण सभ्य से स्वतन्त्रता प्राप्ति के समय तक बुनाई के कार्य में कोई विशेष तकनीकी परिवर्तन नहीं हुआ था। सन 1947 के आस पास तक बुनाई का कार्य तालिका पद्धति से होता था। तालिका पद्धति का अर्थ बुनाई की एक ऐसी पद्धति से है जिसके अन्तर्गत एक मास्टर बुनकर बोल कर अथवा गा - गाकर बुनकरो को निर्देश देता रहता था। उन्हीं निर्देशों का पालन करते हुए बुनकर कालीन काठ पर बुनाई का कार्य करते थे जो पारिवारिक करघों पर किया जाता था। वर्तमान समय में यह प्रथा समाप्त हो गयी है। प्रत्येक बुनकर इतना सम्बद्ध हो गया है कि कागज के बनाये हुए ग्राफ या डिजाइन को देखकर बुनाई का कार्य कर लेता है दिन प्रतिदिन कालीन व्यवसाय का तरीका बदलता जा रहा है जहाँ पहले 70% कालीन में हाथ से बने हुए करती का प्रयोग किया जाता था, और केवल 30% में गलीचा मिल द्वारा द्वारा तैयार हुए ऊनी धागे का प्रयोग होता था। किन्तु अब इसका उल्टा है।

स्वतन्त्रता प्राप्ति के पश्चात कच्चे माल के प्रयोग की संरचना में परिवर्तन के साथ-साथ तांदे कालीन के डिजाइनों में भी परिवर्तन हुआ है। जहाँ पहले असीत डिजाइन के कालीन तैयार किये जाते थे, अब वहाँ उभरे हुए नक्काशीदार कालीन की परम्परा विकसित हुई है और अब वर्तमान में यह चार प्रकार से तैयार किया जाता है।

- 1- इम्बालिंग
- 2- कारीफिंग
- 3- कारीफिंग स्पॉट इम्बालिंग
- 4- हेयर लाइन कारीफिंग

सन 1975 से कुछ जगहों के परीक्षण कालीन का निमोण होने लगा है। जिनकी धुलाई रसायनिक धुलाई के रूप में की जाती है। इससे कालीन में मुलायम और घमक दोनों ही बढ़ने लगी।

बुनाई में गम्भीरता से रुचि नहीं लेते हैं और काफी समय शादी
 विवाह और घीहरो में व्यतीत कर देते हैं। इसके अलावा उन्हें
 कृषि का कार्य भी करना पड़ता है। वे लगातार बुनाई का कार्य
 नहीं कर सकते। एक कालीन के बुनाई में आधा से अधिक भाग वह कुछ
 दिनों में तैयार कर लेता है, किन्तु शेष बचा हुआ उसी कालीन
 को तैयार करने में अगर उसने बुनाई का कार्य रोक दिया तो किसी
 न किसी कारण या बहाने से कई सप्ताह, यहाँ तक की कई महीने
 लग सकता है। इस प्रकार एक कालीन कितने समय में पूर्ण हो जायेगा।
 इस बात की कोई जिम्मेदारी नहीं होती है। साथ ही दूसरी कीटनाई
 यह है कि इस क्षेत्र में बुनकरों को अपनी बुनाई के लिए निमाताओं से अग्रिम
 राशि लेने की होड़ सी लगी रहती है।² बहुधा यह देखने में
 आता है कि एक बुनकर दो-दो तीन-तीन निमाताओं से अग्रिम राशि
 लेकर कई-कई कालीनों को करघों पर लगाकर धीरे-धीरे बुनाई करने
 हेतु लिम्बत छोड़ देता है। कालीन निर्यातक या उत्पादक जब उनके
 घर पर जाकर देखता है तो वह उन्हें विश्वास दिलाता है कि
 उन्हीं के कालीन की बुनाई का कार्य चल रहा है। जब कि वास्तव में बुनकर

2. Silver Jubilee special 1986. All India carpet Association. P. 15 to 17

उस गलीघे पर बुनाई नहीं कर रहा होता है। इस प्रकार से काफी मात्रा में कच्चा माल बुनाई हेतु काफी लम्बे समय तक हथकरघों पर बेकार पड़ा रहता है। जिसके लिए निर्माता को दोषी ठहराया जाता है। तीसरे निर्माता को कभी-कभी एक समस्या का सामना उस समय करना पड़ता है जब उसके द्वारा प्रदत्त कच्चा माल से बना कालीन बुनकर या ठेकेदार द्वारा बाजार में बिना उसकी जानकारी के बेच दिया जात है कई बुनकर व ठेकेदार यह तरीका अक्सर उस समय प्रयोग में लाते हैं, जब कि बाजार की स्थिति काफी अच्छी होती है। ऐसी स्थिति उत्पन्न होने का कारण मुख्यतः पर बुनकरों ने यह स्पष्ट किया कि कभी-कभी निर्माता द्वारा बुनाई न दिये जाने के कारण या बुनाई दिये जाने में विलम्ब के कारण ऐसा किया जाता है जब कि वास्तविकता यह है कि कोई भी निर्माता बुनाई देने से इन्कार नहीं करता क्योंकि उसके द्वारा एक बुनकर को एक लम्बे समय तक कीमती कच्चा माल बहुत दिनों तक दिये रहना पड़ता है। ऐसी स्थिति उस समय आती है जबकि निर्माता के विदेशी बिल का भुगतान न हुआ हो तो वह भुगतान में देरी कर सकता है लेकिन हर समय ऐसा नहीं किया जाता है। संकट के दौरान एक महत्वपूर्ण बात बात हुई है जिसे प्रायः ठेकेदारों और कालीन निर्माताओं द्वारा बताया गया कि प्रायः बुनकर कच्चे माल का कुछ हिस्सा घोंरी से निम्न दर पर बाजार

में बेच देते हैं, और शेष भाग में कालीन का निर्माण करते हैं जिसका परिणाम यह होता है कि कालीन की श्रेणी निम्न कोटि की हो जाती है। और उसकी गुणवत्ता में कमी आ जाती है। जिसमें निर्माता कि कोई गलती नहीं होती है, फिर भी उसके बुरे परिणामों को निर्माता को ही भुगतान पड़ता है। इन सभी समस्याओं से निपटने का एक ही सशक्त उपाय यह निकाला गया है कि अपने घर पर या कारखाने में करघे लगाकर निर्माता या औद्योगिक इकाइयों द्वारा हथकरघे बँठाकर बुनकरों को अपने यहाँ बुलाकर कालीन की बुनाई का कार्य करावे। यद्यपि इस कार्य में काफी धन एवं जमीन की आवश्यकता होती है। यह प्रथा जो अभी इस क्षेत्र में अधिक लोकप्रिय नहीं हो सकी है फिर भी प्रथा का प्रारम्भ हो चुका है।

बुनकरों की आर्थिक दशाएं

कालीन उद्योगके अन्तर्गत कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दो वर्गों का विकास हुआ है। यह विकास ग्रामीण और शहरी क्षेत्रों में लगभग एक समान है। कालीन बुनाई में एक ऐसे वर्ग का उदय हुआ है जो कालीन व्यापारी वर्ग से कालीन तैयार करने का आदेश

प्राप्त करके अपने घरों पर करघों की स्थापना करके दैनिक मजदूरी के आधार पर मजदूरों की सहायता से कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराता है जिसे करघा स्वामी कहा जा है या कहा जा सकता है। दूसरा वर्ग बुनकरों का है जिसके अन्तर्गत भी दो प्रकार के लोग हैं। इसमें कुछ बुनकर करघा स्वामी हैं और कुछ लोग केवल बुनकर हैं जो मजदूरी के आधार पर अपना जीवन-यापन करते हैं। इनकी आर्थिक दशाओं की व्याख्या के लिए थदोही-ज्ञानपुर और मीरजापुर के क्षेत्रों में प्रत्येक क्षेत्र से 50 से बुनकरों का अध्ययन किया गया जो मजदूरी के आधार पर कालीन बुनाई का कार्य करघा स्वामियों के यहाँ करते हैं। इसके अन्तर्गत उन व्यक्तियों को भी शामिल किया गया जिनके घरों में एक करघा लगा हुआ है जो अपने परिवार के सदस्यों की सहायता से बुनाई का कार्य करते हैं। जिन्हें करघा स्वामियों की श्रेणी के अन्तर्गत रखा गया। प्रत्येक क्षेत्र से 50 करघा स्वामियों का सर्वेक्षण किया गया। सर्वेक्षण में अध्ययन के लिए प्राप्त करघा स्वामियों के कारिकरणों की सारणी संख्या 13 में स्पष्ट किया गया है।

तालिका संख्या - 13

करघा एवं करघा स्वामी

करघों की संख्या	करघास्वामियों की संख्या	कुल परिवारों से प्रतिशत
1- एक करघा तक	73	49.0
2- एक से दो करघा तक	35	23.0
3- दो से तीन करघे तक	27	18.0
4- तीन से पाँच करघे तक	12	8.2
5- पाँच से अधिक	3	2.0
	150	100.00

बुनाई का कार्य करने वाले 150 मजदूरों के परिवारों का अध्ययन किया गया इनकी आर्थिक दशा और परिवार की अन्य परिस्थितियाँ निम्न प्रकार रही हैं ।

परिवार का आकार

करघा स्वामियों के यहाँ मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्य करने वाले मजदूरों के परिवार में पुरुष महिला एवं बच्चे तीनों ही बुनाई का कार्य रते हैं। अभी भी कालीनों के बुनाई का कार्य अधिकांशतः जुलाहे ही करते हैं। इन क्षेत्रों में कालीन की बुनाई में प्रचलित मजदूरी कार्य के अनुसार दी जाती है। कार्य की मात्रा के अनुसार मजदूरी की मात्रा या रकम निश्चित होती है। अधिकांशतः यह दर 220 रुपये प्रति वर्ग मीटर है इसी दर पर महिलाओं तथा बच्चों को भी भुगतान किया जाता है। कालीन उद्योग में जब उत्पादकों द्वारा प्रत्यक्ष रूप से कालीन के निर्माण का कार्य राया जाता है तो यह मजदूरी कालीन के गुण के आधार पर परिवर्तित होती है। प्रायः सबसे उच्च कोटि के कालीन निर्माण में मजदूरी की दर 300 रुपये प्रति वर्ग मीटर तक दी जाती है इसके पश्चात् द्वितीय श्रेणी के कालीनों की बुनाई में 60 रुपये प्रति वर्ग मीटर तथा तृतीय श्रेणी के कालीनों की बुनाई 50 रुपये प्रति मीटर के आधार पर दी जाती है।

प्रायः मजदूरी की दरे पुरुषों महिलाओं और बच्चों के लिए समान है। पर ठेकेदारों द्वारा काम कराये जाने पर बच्चों की मजदूरी कम

दर पर दी जाती है सर्वेक्षण के लिए चुने गये 150 हुन कर श्रमिक परिवारों का आकार अर्जित करने वाले और आश्रित सदस्यों की संख्या के सापेक्ष संख्या 14 में स्पष्ट किया गया है।

सापेक्ष संख्या 14

परिवार का पिवरण

परिवार का आकार	परिवार की संख्या	कुल में प्रतिशत
1- एक से पाँच व्यक्तियों का परिवार	45	30.0
2- पाँच से आठ व्यक्तियों का	65	43.3
3- आठ से दस व्यक्तियों का	27	18.0
4- दस से बारह व्यक्तियों का	13	8.7
	150	100.0

बुनकर श्रीमकों के परिवार का औसत आकार 6.3 व्यक्तियों का आता है। जिसे सात कहा जा सकता है। इन परिवारों में अर्जित करने वाले व्यक्तियों और आश्रित सदस्यों की संख्या को सारणी-15 के माध्यम दर्शाया गया है।

सारणी संख्या - 15

अर्जित और आश्रित व्यक्तियों का विवरण

अर्जित करने वाले व्यक्ति	संख्या
एक व्यक्ति	63
दो व्यक्ति	51
तीन व्यक्ति	24
चार व्यक्ति	7
पाँच व्यक्ति	5
150	

सारणी संख्या 15 के आधार पर अर्जित करने वाले की औसत संख्या 1.93 है यदि औसत परिवार पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि सात व्यक्तियों के परिवार में दो व्यक्ति अर्जित करने वाले हैं। अर्जित करने वाले और आश्रित व्यक्ति का अनुपात 1:4 है। बुनकर परिवारों के सम्बन्ध में सारणी संख्या -12 से यह बात स्पष्ट होती है कि लगभग 49% बुनकारों के पास केवल एक करघा है और इस करघे पर स्त्री और पुरुष या पुरुष अपने किसी एक बच्चे के साथ बुनाई का कार्य करता है जहाँ तक मजदूरों का प्रश्न है, इस सम्बन्ध में दो प्रकार की दरें क्षेत्र में प्रचलित हैं।

- 1- कार्यानुसार मजदूरी
- 2- समयानुसार मजदूरी

1- कार्यानुसार मजदूरी के अन्तर्गत उसकी मजदूरी की दरें बुनाई के नाप कर निर्धार करती हैं। प्रायः बुनकर जिन ठेकेदारों का उत्पादकों से बुनाई का आदेश लेते हैं। ये आदेश कालीन के नाप के अनुसार निश्चित हुआ करती हैं। क्षेत्र में प्रायः 220/- रुपये प्रति वर्ग मीटर की मजदूरी की दर प्रचलित है।

2- समानुसार मजदूरी बुनकर को करघा स्वामियों के यहाँ प्राप्त होती है जो दैनिक मजदूरी के आधार पर अपने घरों में या जिस स्थान पर करघे लगे होते हैं उन पर दिन में कार्य करने पर प्राप्त होती है। दिन भर बुनाई का कार्य करने पर मजदूरी 50 रुपये प्रतिदिन के हिसाब से मजदूरी प्राप्त होती है। करघा स्वामी भी अधिकांशतः कानूनासार मजदूरी देने के पक्ष में है, क्योंकि इसके अन्तर्गत कार्य अधिक होता है। बुनाई करने वाले मजदूरों के सम्बन्ध में यह बात उल्लेखनीय है कि जो बुनकर अपने घरों में कालीन की बुनाई का कार्य करते हैं वे वर्ष भर नियमित रूप से कार्य नहीं कर पाते हैं जो बुनकर करघा स्वामियों के यहाँ बुनाई का कार्य करते हैं उनके सम्बन्ध में भी यही बात लागू होती है। बुनकर परिवारों के सर्वेक्षण से यह बात ज्ञात हुई है कि बुनकरों द्वारा विभिन्न कारणों से वर्ष भर नियमित बुनाई का कार्य नहीं किया जाता है वर्ष के प्रायः दो माह या तीन माह से होते हैं जिनमें वह विभिन्न प्रकार के व्यक्तिगत और सामाजिक कार्य करता है और बुनाई के कार्य से अनुपस्थित रहता है। बुनाई का कार्य वर्ष भर न किए जाने का कारण मुख्यतः पर विभिन्न बुनकर परिवारों द्वारा अलग-अलग कारण स्पष्ट किये गये इन कारणों को सारणी संख्या 15 में स्पष्ट किया गया।

श्रीमकों द्वारा किये जाने वाले अन्य कार्यों का विवरण
सारणी संख्या ५.६

बुनाई का कार्य न करने का कारण	उत्तर देने वाले व्यक्तियों का संख्या	कुल में से प्रतिशत
1- पारिवारिक कार्य	57	38.0
2- सामाजिक कार्य	47	31.0
3- स्वास्थ्य सम्बन्धी कारण	29	21.0
4- कार्य का अभाव	17	10.0
	150	100.0

सारणी संख्या ६ से यह स्पष्ट होता है कि यह पूछे जाने पर की आप वर्ष भर बुनाई का कार्य क्यों नहीं करते हैं। इसके उत्तर में 38 % बुनकरी ने अपने पारिवारिक कार्यों के कारण बुनाई में असमर्थता व्यक्त की ।

पारिवारिक कार्यों के सम्बन्धमें पूछे जाने पर विभिन्न कार्य जैसे बच्चे और बट्टियों की शादियों और अन्य कार्यों को स्पष्ट किया गया । 31% बुनकरो ने विभिन्न समाजिक कार्यों में व्यस्त होने के कारण बुनाई के कार्य में अनुपस्थित होने का स्पष्टीकरण दिया । 20% उत्तर देने वालों ने अपने स्वास्थ्य के खराब होने के कारण अपनी असमर्थता व्यक्त की तथा 10 % उत्तर देने वालों ने आदेश के न मिलने के कारण बुनाई का कार्य नहीं किया ।

वर्ष में कितने दिनों तक बुनाई का कार्य होता है इस प्रश्न का उत्तर पूछे जाने पर प्रायः सभी बुनकरो ने यह स्पष्ट किया कि बुनाई उनका आगारभूत पेशा है और यह कार्य उनके परिवार में पूर्वजों से होता चला आया है। एक बुनकरो ने एक माह से दो माह के बीच बुनाई का कार्य न करने का उत्तर दिया है । यदि यह मान लिया जाय कि बुनकर वर्ष के दस माह तक का कार्य करता है तो यह कहा जा सकता है कि बुनकर वर्ष में औसतन 300 दिन तक बुनाई का कार्य करता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है । कि बुनाई का कार्य करने वाले बुनकरो की आर्थिक स्थिति को ज्ञात करने के लिए

उनके परिवार की प्रति परिवार और प्रति व्यक्ति आय का औसत
ज्ञात किया गया तथा विभिन्न क्षेत्रों में जो परिणाम प्राप्त हुआ है
उन्हे सारणी संख्या 17 में स्पष्ट किया गया है।

बुनकरो के परिवार के औसत वार्षिक आय
सारणी संख्या - 17

क्षेत्र	प्रति परिवार औसत वार्षिक आय	प्रति व्यक्ति औसत वार्षिक आय
<hr/>		
1- भदोही	36,000	4300
2- बानपुर	27,000	4000
3- मीरपुर जमद	25,000	36000

सारणी संख्या 17 के आधार पर यह कहा जा सकता है कि बुनकर

परिवारों की प्रति परिवार वार्षिक आय भदोही क्षेत्र के लिए 36000 रुपये

झानपुर क्षेत्र में 27000 रुपया तथा मीरजापुर जनपद में 25000 रुपये रही है। परिवार के आकार के आधार पर प्रति व्यक्ति औसत वार्षिक आय भदोही क्षेत्र में 4300 रुपये झानपुर क्षेत्र में 4000 रुपये तथा मीरजापुर जनपद क्षेत्र में 3600 रुपया आता है। परिवार से प्रति व्यक्ति औसत वार्षिक आय के आधार पर यह स्पष्ट किया जा सकता है कि बुनकरों के परिवार का आर्थिक दृष्टिकोण से एक औसतन एक साधारण जीवन स्तर के आधार पर अपना जीवन-यापन कर रहे हैं। बुनकर परिवारों से यह बात भी पूछी गयी कि वे अपने परिवार की आय को बढ़ाना चाहते हैं या नहीं इस प्रश्न के उत्तर में 65% लोगों ने अपनी आम बढाने के पक्ष में अपने विचार व्यक्त किये शेष लगभग 35% व्यक्तियों ने अपने आर्थिक जीवन से सन्तुष्ट होने के सम्बन्ध में अपने भाग्य को प्रधान बताते हुए सन्तोषवादी दृष्टिकोण स्पष्ट किया।

जिसे सारणी संख्या 18 में स्पष्ट किया गया है।

बुनकरी द्वारा अपनी आय बढ़ाने की इच्छा

सारणी संख्या -18

परिवार की आय बढ़ाने के सम्बन्ध में विचार	परिवार की संख्या	कुल में प्रतिशत
--	------------------	-----------------

।क। बढ़ाना चाहते हैं	102	65.0
----------------------	-----	------

।ख। भाग्य पर निर्भर है	48	35.0
------------------------	----	------

कुल	150	100.0
-----	-----	-------

व्यक्तियों ने अपने परिवार की आय बढ़ाने के सम्बन्ध में अपना दृष्टिकोण स्पष्ट किया था उनसे यह पूछने पर कि वे इस सम्बन्ध में क्या करेंगे, 9 आय बढ़ाने के प्रयासों के लिए 20% परिवारों ने अपने बच्चों को बुनाई कार्य न करने के सम्बन्ध में विचार व्यक्त किये और 49% लोगों ने अपने बच्चों को शिक्षित करने के पश्चात् बुनाई के कार्य में लाने का विचार स्पष्ट किया तथा 33% लोगों ने काम लेकर करघों

की स्थापना के सम्बन्ध में अपने विचार स्पष्ट किये । जिसे सारणी संख्या 19 में स्पष्ट किया गया ।

सारणी संख्या - 19

आय बढ़ाने के लिए स्पष्ट किए गये प्रयासों का सुझाव

आय बढ़ाने का सुझाव	परिवार की संख्या	कुल में प्रतिशत
1- बच्चों को बुनाई के कार्य से हटाना	27	18.0
2- बुनाई के कार्य में बच्चों को शिक्षित करके कंसे लगाना	74	49.0
3- अधिक कस्बों की स्थापना	54	33.0
कुल योग	150	100.0

बुनकरो से बुनाई के कार्य से सम्बन्धित उनकी समस्याओं के सम्बन्ध में भी पूछा गया। उन्होंने बुनाई के कार्य में विभिन्न समस्याओं को स्पष्ट किया एवं उनके निराकरण के उपाय के सम्बन्धों में अपने सुझाव भी दिए। जिसे सारणी संख्या २७ में स्पष्ट किया गया है।

सारणी संख्या - २७

बुनकरो की समस्या में

समस्या	बुनकरो की संख्या	कुल बुनकरो की संख्या	कुल में प्रतिशत
क- मजदूरी की दर का कम होना	127	150	85.00
ख- ठेकेदारों का असन्तोषजनक व्यवहार	99	150	67.00
ग- समय से भुगतान न होना	71	150	47.3

85% बुनकरों ने मजदूरी की दर कम होने के सम्बन्धमें अपने विचार व्यक्त किये । 67% बुनकरों ने ठेकेदारों के व्यवहार के सम्बन्धमें अपना असन्तोष व्यक्त किया, और यह स्पष्ट किया कि ठेकेदारों के द्वारा काम के पूरे होने पर पूरी मजदूरी का भुगतान नहीं किया जाता है ।

47.3% बुनकरों ने विक्रेताओं द्वारा बिल के पूरे भुगतान न करने की शिकायत की थी । कलान उद्योग उद्योग का बाजार प्रायः विदेशों में है, और विदेशों को कालीन निर्यात करने एवं उसका भुगतान प्राप्त करने में विक्रेताओं को एक लम्बे समय तक प्रतीक्षा करनी पड़ती है। इस क्रिया में वह ठेकेदारों का भुगतान नहीं करता है जिसका प्रभाव अधिकांशतः बुनकरों पर पड़ता है ।

ठेकेदारी की कार्य प्रणाली

बुनकरों या कर्षा स्वामियों के जीवन के विभिन्न सामाजिक व आर्थिक पहलुओं पर विचार के लिए उनके और ठेकेदारों के सम्बन्ध में सम्बन्धित प्रश्न पूछे गये ।

प्रायः सभी बुनकरों ने ठेकेदारों के कार्य प्रणाली के सम्बन्ध में अपना असन्तोष व्यक्त किया फिर भी उन्होंने यह विवक्षा स्पष्ट की कि कलान उद्योग की कार्य प्रणाली उन्हीं पर आधारित है ।

वे स्वयं कम्पनियों से प्रत्यक्ष रूप से कालीन की बुनाई का आदेश प्राप्त करने में असमर्थ रहते हैं। यह पूछे जाने पर कि वे कम्पनियों से प्रत्यक्ष आर्डर प्राप्त करने में समर्थ क्यों नहीं होते। इस प्रश्न के उत्तर में लगभग 144 या 96% उत्तर देने वाले बुनकरों ने अपनी असमर्थता आर्थिक आधार पर व्यक्त की। उनका कहना था कि कालीन की बुनाई के लिए कच्चे माल आदि खरीदने के लिए सरकार की ओर से या राष्ट्रीयकृत बैंकों से या अन्य संस्थाओं से ऋण इत्यादि की व्यवस्था नहीं है, और कालीन बनाने में कच्चा माल खरीदने के लिए एक बड़ी मात्रा में और लम्बे समय तक के लिए पित्त की आवश्यकता होती है। जो बुनकरों के अनुसार उनके लिए व्यवस्था कर पाना सम्भव नहीं है। अतः जो भी शर्त ठेकेदार रखता है और जिन शर्तों पर वह कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराता है। उसे स्वीकार करने की विवशता स्पष्ट की है। व्यवस्था में कोई परिवर्तन चाहते हैं या नहीं इस प्रश्न के उत्तर में 117 या 79% उत्तर दाताओं ने ठेकेदारी प्रथा को चालू रखने के सम्बन्ध में अपनी सहमति तथा शेष 22 % बुनकरों ने इसको समाप्त करने के सम्बन्ध में सलाह दी। जिसे सारणी संख्या 24 में दिखाया गया है।

सारणी संख्या = 21

आदेशप्राप्त करने की व्यवस्था में परिवर्तन के सम्बन्ध में दृष्टिकोण

विवरण	बुनकरों की संख्या	कुल में प्रतिशत
1- ठेकेदारी प्रथा चालू रखी जाय	117	78.0
2- ठेकेदारी प्रथा समाप्त की जाय	33	22.0
योग	150	100.00

जिन बुनकरों ने ठेकेदारी प्रथा को चालू रखने के पक्ष में अपने विचार स्पष्ट दिये। उन्होंने इसकी सहमति के लिए मुख्यतया दो कारण स्पष्ट किये।

- 1- बुनकरों के पास आवश्यक वित्त का अभाव
- 2- कालीन के विक्रेता और निर्यातकों के पास बहुत अधिक भाग दौड़ करना।

इन दोनों कारणों से ठेकेदारी की व्यवस्था चालू रहनी चाहिए। कुछ उत्तर देने वाले बुनकरों ने ठेकेदारी प्रथा को चालू रखने के सम्बन्ध में तीन कारण स्पष्ट किये।

- 1- आवश्यक पित्त का अभाव
- 2- कालीन के विक्रेताओं से प्रत्यक्ष आदेश प्राप्त करने की कठिनाइयाँ।
- 3- औद्योगिक इकाइयों द्वारा बुनकरों को प्रत्यक्ष आदेश का दिया जाना।

विभिन्न बुनकरों के उत्तर को सारणी संख्या 21 में स्पष्ट किया गया है। सारणी संख्या 21 से यह बात स्पष्ट होती है कि कुल बुनकरों का 46% बुनकरों ने आवश्यक पित्त के अभाव को एक प्रमुख स्पष्ट किया जिसके कारण वे उत्पादकों से प्रत्यक्ष आदेश प्राप्त करने में असमर्थ रहते हैं। इसी प्रकार 78% बुनकरों ने पित्त का अभाव तथा औद्योगिक इकाइयों से आदेश प्राप्त करने में विभिन्न कठिनाइयों की ठेकेदारी प्रथा के चालू रहने के पक्ष में अपने विचार व्यक्त किये तथा 65% बुनकरों ने आवश्यक पित्त का अभाव, औद्योगिक इकाइयों से आदेश प्राप्त करने में कठिनाइयाँ एवं विश्वास की कमी आदि ऐसे कारण स्पष्ट किये जो ठेकेदारी प्रथा के पक्ष में विचार को स्पष्ट करता है।

सारणी संख्या-22

ठेकेदारी प्रथा के पक्ष में विवशता

कारण	उत्तर देने वालों की संख्या	कुल उत्तर देने वालों की संख्या	कुल में प्रतिशत
1- आवश्यक पित्त का अभाव	144	150	96%
2-क- आवश्यक पित्त का अभाव	117	150	78%
क- औद्योगिक इकाइयों से आदेश प्राप्त करने की कठिनाइयाँ			
3-क- आवश्यक पित्त का अभाव	96	150	65%
क- औद्योगिक इकाइयों से आदेश प्राप्त करने की कठिनाइयाँ			
ग- विश्वास का अभाव			

साथ ही बुनकरो ने ठेकेदारों द्वारा विभिन्न प्रकार से किए गये अपने शोषण को भी स्पष्ट किया पर उन्होंने अपनी विवशता इस बात की स्पष्ट की कि उन्हें बुनाई के लिए आवश्यक कच्चा माल खरीदने के लिए उपयुक्त साधनों से उपयुक्त शर्तों पर वित्त प्राप्त करने की कोई व्यवस्था नहीं है । अतः बुनाई कार्य की मजदूरी प्राप्त कर लेना ही उनके लिए पर्याप्त है और उन्होंने यह स्पष्ट किया कि ठेकेदार उनका महाजन संरक्षक और निर्देशक तथा व्यवस्थापक है ।

ठेकेदारी पृथा के अन्तर्गत ऐसे व्यक्ति ठेकेदारी का कार्य करते हैं जिनकी स्थिति अंगीकृत महाजनों की भाँति होती है । ठेकेदारी का कार्य करने के लिए उन्हें अपना पंजीकरण कराना आवश्यक नहीं है । वे कस्बों और नगर के प्रभावशाली व्यक्ति होते हैं। जिनका प्रभाव कालीन विक्रेताओं और निर्यातकों पर होता है। अपने प्रभाव द्वारा वे न केवल विक्रेताओं और बुनकरो से कालीन बुनाई का आवश्यक आदेश प्राप्त करते हैं । बल्कि वे बुनकरो को प्रत्यक्ष आदेश देने में तरह-तरह की अड़चने भी उपस्थित करते हैं । सर्वप्रथम के दौरान यह ज्ञात हुई कि ठेकेदार समाज के एक ऐसे प्रभावशाली व्यक्ति होते हैं जो कालीन की बुनाई के लिए आवश्यक कच्चे माल के प्रबन्ध के लिए आवश्यक वित्त विक्रेताओं से प्राप्त कर लेते हैं या उनकी

वित्तीय स्थिति मजबूत होती है। जिसके विनियोजन द्वारा वे कच्चा माल खरीदने में समर्थ हो जाते हैं तथा आवश्यकता पड़ने पर आवश्यक वित्त व्यक्तियों द्वारा प्राप्त कर लेते हैं। ऐसा भी देखा गया है, एवं विभिन्न लोगों द्वारा बताया गया कि बहुत दिनों से कालीन बुनाई का ठेका लेने के कारण कच्चे माल विक्रेताओं की दृष्टि में उनकी साथ बन गयी है, और वे सम्मानानुसार तथा आवश्यकतानुसार कच्चा माल उपहार भी प्राप्त कर लेते हैं। जो साधारण बुनकर प्राप्त करने में असमर्थ रहता है।

कालीन के विक्रेता एवं निर्यातकों तथा बुनकरों के बीच का सम्बन्ध में प्रत्यक्ष न होकर ठेकेदारों के माध्यम से है। ठेकेदार इन दोनों के बीच एक मध्यस्थ है, जो बुनकरों को प्राप्त होने वाले आय के एक बड़े हिस्से का हिस्सेदार है। कालीन के विक्रेता एवं निर्यातकों तथा ठेकेदारों के बीच कालीन बुनाई की जो शर्तें निश्चित होती हैं। ठेकेदारों और बुनकरों के बीच जो कालीन बुनाई की शर्तें निश्चित की जाती हैं उन दोनों में अन्तर आवश्यक है, पर इन दोनों पार्टियों के बीच लाभ का कितना प्रतिशत ठेकेदारों के पास और कितना बुनकरों को मिलता है। इसके सम्बन्ध में कोई सामान्य नियम या सामान्य शर्तों का ठेका व्यवहार में प्रचलित नहीं है जिस आधार पर एक निश्चित रूप से यह स्पष्ट किया जा सके कि ठेकेदार बुनकर का कितना प्रतिशत आवश्यक रूप से हक़ जाता है

फिर भी कुछ ठेकेदारों से अनौपचारिक रूप से इस सम्बन्ध में बात चीत की गयी। ठेकेदारों से बात करने के सम्बन्धमें कि कालीन के आदेश की दर जो पिछ्ता और ठेकेदारोंमें निश्चित होती है, और वह दर जो ठेकेदारों और बुनकरों के बीच निश्चित होती है। उनमें एक बड़ी रकम का अन्तर होता है।

ठेकेदारों से बात करने पर यह ज्ञात हुआ कि यह कालीन तैयार करने का आदेश अच्छे गुणवाले कालीनों की बुनाई 600 रुपये मीटर तथा साधारण गुणवाले कालीनों की बुनाई 300 रुपये मीटर का आदेश लेते हैं। ठेकेदार स्वयं जब बुनाई का कार्य करते हैं तो उनकी बुनाई की दरें सही होती हैं। ठेकेदार स्वयं बुनाई के कार्य के अतिरिक्त

1. कालीन उद्योग के ठेकेदारों से बुनकरों दोनों वर्ग का अस्तित्व उनके द्वारा अर्जित लाभ या आय के आधार पर बना हुआ है। और दोनों वर्ग इसी उद्योग द्वारा अपनी जीविका कर रहा है इसमें ठेकेदार आर्थिक दृष्टिसे एक सम्पन्न व्यक्ति से दूसरी ओर बुनकर या करघा स्वामी समाज के गरीब व्यक्ति होते हैं ग्रामीण से शहरी क्षेत्रों में करघा समाज के एक विशेष वर्ग द्वारा लाये जाने की प्रवृत्ति अभी तक रही है।

बुनकरो से अपने करघा पर या दूसरो के करघो पर भी बुनाई का कार्य सम्पन्न कराते है। मजदूरी के आधार पर बुनाई किये जाने पर उन्हें प्रति मीटर की दर से मजदूरी दी जाती है ! इस प्रकार ठेकेदारो आर कालीन का आदेश देने वालो के बीच तथा ठेकेदारो और बुनकरो या मजदूरी के बीच की दरो का अन्तर इसी आधार पर रखते है ।

अधिकांश करघे अभी भी जुलाहो द्वारा ही लगाये गये है । ग्रामीण अर्थव्यवस्था मे इन्हे सीमान्त कृषक या भूमिहीन मजदूर कहा जा सकता है , क्योंकि इनके पास कृषि के लिए या तो पर्याप्त भूमि नहीं होती या कोई भूमि नहीं होती केवल आवास ग्रामीण क्षेत्र में है और शहरी अर्थ व्यवस्था में अल्प-आय वर्ग का व्यक्ति कहा जा सकता है। जिनके पास अधिक सम्पत्ति नाममात्र की होती है। इन्हे भी विशेष प्रकार की श्रेणी में रखा जा सकता है । ठेकेदारो द्वारा कालीन की बुनाई के कार्य के लिए इनके और बुनकरो के बीच सभी सम्बन्ध मौलिक तथा अनौपचारिक होते है। ये अपने ठेकेदारी पर बुनकरो से कालीन की बुनाई करा कर समय से उसकी आपूर्ति का दायित्व लेते है और अपने सेव बुनकरो के बीच निश्चित दर पर

उनका भुगतान कर देते हैं। जब निर्माताओं या उत्पादकों द्वारा बुनकरों को प्रत्यक्ष रूप से कालीन बुनाई का आदेश दिया जाता है तो ठेकेदारों ने अपने ऊपर बुनकरों से सम्बन्धित किसी भी प्रकार की जिम्मेदारी नहीं लेते हैं, और न ही जिम्मेदारी के लिए बाध्य ही होते हैं, और कालीन की बुनाई का आदेश प्राप्त करने में विभिन्न प्रकार की बाधाएं उत्पन्न करते हैं। बुनकरों को ठेकेदारों के शोका से बचाने के लिए विभिन्न प्रकार के आवश्यक प्रयास करने होंगे, क्योंकि कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है। जिससे देश की अधिकांश श्रमिक जन संख्या लगी हुई है। उसके आर्थिक जीवन में सुधार आवश्यक है। बुनकरों को कालीन उद्योग का पूरा लाभ न प्राप्त होने के लिए ठेकेदारों को आंशिक रूप से जिम्मेदार बनाया जा सकता है इस दिशा में यह आवश्यक है कि ठेकेदारों का पंजीकरण किया जाना चाहिए जो भी व्यक्ति कालीन के बुनाई का आदेश प्राप्त करता है। उनका पंजीकरण महाजनों को ही भेंट किया जाना चाहिए। इससे न केवल बुनकरों को ही लाभ होगा, बल्कि ठेकेदारों की बाजार में प्रतिष्ठा बढ़ेगी और वे अधिक जिम्मेदारी से कार्यशील हो सकेंगे। तथा उच्च कोटि का कच्चा माल प्राप्त करने में समर्थ हो सकेंगे और

उच्च कौटिक कालीन उत्पादन में समर्थ हो सके ।

बुनकरो द्वारा कालीन के बुनाई का कार्य आदेश प्राप्त करने के सम्बन्ध में सबसे प्रमुख कठिनाई आवश्यक वित्त का अभाव है । उनके पास आवश्यक वित्त न होने के कारण उन्हें एक मजदूर के रूप में कालीन की बुनाई का कार्य संपादन करना होता है । उन्हें यह आवश्यक वित्त संस्थागत स्रोतों से नहीं प्राप्त होता है और न ही इसकी व्यवस्था की ओर कोई ध्यान उठाये जा रहे है ।

उनकी स्थिति भूमिहीन मजदूर की होने के कारण बड़ी रकम बुनकरो को कच्चे माल आदि खरीदने के लिए बैंकों द्वारा नहीं की जाती है दूसरी ओर ठेकेदारों को बैंकों के ऋण की आवश्यकता ही नहीं होती उसे यह रकम व्यक्तिगत स्रोतों द्वारा ही प्राप्त हो जाती है , या स्वयं की रकम हुआ करती है। ऐसी स्थिति में ठेकेदारों को पूर्णतया समाप्त हो दिया जा सकता बल्कि इस पृथा में प्रचलित

बुराईयाँ या कीमती पर नियन्त्रण किया जा सकता है ।

बुनकरों की आर्थिक स्थिति- सम्पत्ति एवं दायित्व

बुनकरों की आर्थिक स्थिति के सम्बन्ध में जानकारी प्राप्त करने के लिए बुनकरों के सम्पत्तियों एवं दायित्वों के बारे में जानकारी प्राप्त की गयी । जहाँ तक सम्पत्ति का प्रश्न है चल और अचल दोनों प्रकार की सम्पत्ति के सम्बन्ध में प्रश्न पूछे गये । उनकी अचल सम्पत्तियों में कृषि के लिए भूमि निजी मकान दुकान तथा आय प्राप्त के अन्य साधनों आदि के सम्बन्ध में पूछा गया । अचल सम्पत्तियों के दृष्टिकोण में बुनकर परिवारों का विभाजन सारणी संख्या 22 में किया गया है ।

क्रमांक —

सारणी संख्या-2 :

बुनकरो की अपल सम्पत्ति का विवरण

अपल सम्पत्ति के मद	जिनके पास भूमि है	जिनके पास भूमि नहीं है	कुल बुनकरो की संख्या	कुल प्रतिशत
1- कृषि के लिए भूमि	65	85	150	43.4
2- निजी मकान	127	23	150	84.6
3- निजी दुकान	117	33	150	78.0
4- आय प्रति के अन्य	85	65	150	56.6
साधन : कृषि के अति रिक्त :				

सारणी संख्या 28 से यह स्पष्ट है कि 43.4% बुनकरो के पास कृषि के लिए भूमि अपल सम्पत्ति के रूप में है, जो उनके आय प्राप्ति के एक दूसरे साधन के रूप में प्रयोग की जाती है। शेष बुनकरो की स्थिति भूमि हीन मजदूरों की है 150 बुनकरो में से 127 या 84.6% बुनकरो के पास निजी मकान है। इसी प्रकार 117 या 78% जुलाहों के पास अपनी दुकान थी। इन दुकानों में कपड़े की बनी छोटी वस्तुएं बेचने के लिए

रखे हैं। ये दुकानें उनके रहने वाले मकानों से अलग नहीं हैं, बल्कि मकान के अंगरे हिस्से जो कमरा या बराम्दा है। उनका उपयोग दुकान के लिए किया जाता है। कुल बुनकरों में 85 या 56.6% लोगों के पास बुनाई का काम घर में होता है। अन्य बुनकरों द्वारा बुनाई का काम के आधार पर किया जाता है।

बुनकरों से विभिन्न कार्यों के लिए किये गये सप्पों के सम्बन्ध में जानकारी प्राप्त की गयी, और यह पाया गया कि 150 बुनकरों में से 129 बुनकरों के परिवार या 86% सप्पास्त थे। जिसे सारणी संख्या 24 में स्पष्ट किया गया है।

सारणी संख्या -24

सप्पा प्राप्त बुनकर परिवारों की संख्या	कुल में प्रतिशत	कुल परिवार
129	86	150

जहाँ तक प्रति परिवार द्वारा लिये जाने वाले ऋण का प्रश्न है। सर्वेक्षण द्वारा प्राप्त आँकड़ों के आधार पर ऋण की मात्रा अधिकांश परिवारों पर 4 से 5 हजार रुपये के बीच रही है। ऋण की रकम के आधार पर परिवार को वर्गीकरण की ताली संख्या -25 में प्रस्तुत किया गया है।

ताली संख्या -25

बुनकरों द्वारा लिये गये ऋण

सीमा में हजार रुपये	परिवारों की संख्या	कुल में प्रतिशत
1-2	17	13.0
2-3	19	15.0
3-4	23	17.8
4-5	35	27.0
4-6	15	10.6
6-7	11	8.4
7-8	5	4.1
8-10	4	4.1
	129	100.0

सारणी संख्या 25 से यह बात स्पष्ट है कि 27% बुनकरो द्वारा चार हजार से पाँच हजार रुपये तक का ऋण लिया गया है तथा 75% परिवारों द्वारा एक हजार रुपये से लेकर पाँच हजार रुपये तक के ऋण लिये गये हैं। बुनकर परिवारों द्वारा लिए गये ऋण का औसत हिसाब करने पर प्रति परिवार औसत ऋण 4127 रुपया आता है। जब कि बहुत ज्ञात करने पर यह ऋण 4500 रुपया आता है। इस प्रकार अधिकांश बुनकर परिवारों पर चार हजार से पाँच हजार तक ऋण लिया गया है। यद्यपि ऋण विभिन्न उद्देश्यों से लिये गये थे फिर भी इससे यह ज्ञात होता है कि इनकी आय उतनी पर्याप्त नहीं है जिससे वे अपने परिवारों के व्यय को पूरा कर सकें।

जहाँ तक ऋण प्राप्त करने के स्रोतों का प्रश्न है अधिकांश बुनकरो के ऋण का स्रोत महाजन एवं उनके आस पास के सम्बन्ध व्यक्ति रहे हैं। कुछ बुनकरो को संस्थागत स्रोतों से ऋण प्राप्त हुआ था और एक निश्चित मात्रा के बुनकरो को

सहकारी समितियों द्वारा ऋण प्राप्त हुआ था। सर्वेक्षण के दौरान कुछ परिवार ऐसे मिले जिन्हें शहरी गरीब व्यक्ति वर्ग के अन्तर्गत राष्ट्रीय कृत व्यापारिक बैंक द्वारा एक निश्चित मात्रा में स्वरोज्जार हेतु ऋण प्राप्त किया हुआ था। सर्वेक्षण के दौरान यह भी ज्ञात हुआ कि कुछ ही परिवार ऐसे रहे हैं जिन्होंने केवल एक स्रोत से ऋण प्राप्त किया है। वे अपनी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए लोगों ने एक से अधिक स्रोतों से ऋण लिया है।

सर्वेक्षण के दौरान ऋण लिए हुए परिवारों में 79 या 60% परिवार ऐसे थे जिन्होंने अपनी ऋण आवश्यकताओं को महाजनों द्वारा ऋण लेकर पूरा किया था 23 परिवारों 17.7 परिवारों ने सहकारी समितियों से ऋण प्राप्त किया। 27 या 21.6 % परिवारों को व्यापारिक बैंकों से ऋण प्राप्त हुआ था।

ऋण प्राप्ति के विभिन्न स्रोतों के विवेचन से यह बात स्पष्ट होती है कि बुनकरों या जिन्हें भूमिहीन श्रमिक कहा जा सकता है, को वित्त प्रदान करने वाले विभिन्न स्रोतों में

महत्वपूर्ण स्थान है। यद्यपि विस्तारों को ऋण प्रदान करने वाले ऋण के स्रोतों में इनका महत्व क्रमशः कम हो रहा है। पर बुनकरों के लिए संस्थागत पित्त के उपयुक्त स्रोतों के अभाव में इनका महत्व अभी भी बना हुआ है। बुनकरों को पित्त प्रदान करना महाजनो के लिए एक अलग क्षेत्र है। जो इस क्षेत्र में महत्वपूर्ण बना हुआ है।

बुनकरों के ऋण प्राप्ति के स्रोतों को ताली संख्या 28 में स्पष्ट किया गया है।

ताली संख्या -28

ऋण के स्रोत

स्रोत	परिवार की संख्या	कुल परिवार का प्रतिशत
1- महाजन सेव पट्टी के सम्बन्ध व्यक्ति	79	60.7
2- सहकारी समितियाँ	23	17.7
3- व्यापारिक बैंक	27	21.6
कुल	129	100

कुल ऋण परिवारों में 129 परिवारों में से 113 परिवार या 87% परिवार ऐसे थे। जिन्होंने अपनी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए एक से अधिक स्रोतों से ऋण लिया था। एक से अधिक ऋण लेने वाले परिवारों में से 68 परिवार या 61.5 परिवार ऐसे थे जिन्होंने अपनी ऋण आवश्यकता महाजनो सेव सहकारी समितियों से पूरा किया था। 45 या 38.5% परिवार ऐसे थे जिन्होंने महाजन और व्यापारिक बैंकों से अपनी आवश्यकताओं को पूरा किया था जिन्हें सारणी संख्या 27 में दिखाया गया है।

सारणी संख्या - 27

बुनकरों के ऋण के स्रोत

एक से अधिक ऋण के स्रोत	परिवारों की सं०	कुल में प्रतिशत
1- महाजन सेव सहकारी समितियाँ	68	61.5
2- महाजन सेव व्यापारिक बैंक	45	38.5
कुल	113	100.0

अप्राप्त करने के उद्देश्यों की व्याख्या करने से यह बात स्पष्ट होती है कि इन परिवारों द्वारा विभिन्न उद्देश्यों के लिए ऋण प्राप्त किये गये थे। अधिकांश उद्देश्य परिवार की विभिन्न आवश्यकताओं से सम्बन्धित रहे हैं। उद्देश्य के अनुसार प्राप्त किये गये ऋण के परिवार के विभाजन को सारणी संख्या 28 में स्पष्ट किया गया है।

सारणी संख्या -28

बुनकरी द्वारा लिये गये ऋण के उद्देश्य

ऋण के उद्देश्य	परिवारों की संख्या	कुल में प्रतिशत
1-पारिवारिक आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए	43	33%
2- कसबा लगाने से सूत खरीदने के लिए	51	40%
3- मकान तथा दुकान निर्माण के लिए	35	27
कुल	129	100.0

सारणी संख्या 28 से यह बात स्पष्ट होती है कि 40% परिवारों में अपने रोजगार के साधन को विकसित करने के लिए ऋण की प्राप्ति की है इसी प्रकार 27 % परिवारों ने अपने मकान एवं दुकान के निर्माण एवं मरम्मत के लिए ऋण प्राप्त किया था । 33% परिवारों के विभिन्न आवश्यकताओं के पूरा करने के लिए ऋण प्राप्त किया था । बुनकरों द्वारा लिए गये ऋणों के उद्देश्यों द्वारा यह बात ज्ञात होती है कि कुल ऋणी परिवारों में 67% परिवारों ने उत्पादक उद्देश्यों के लिए ऋण प्राप्त किया था ? 33% परिवारों ने उपभोग ऋण प्राप्त किया था । विभिन्न उद्देश्यों के लिए गये ऋणों के अन्तर्गत बुनकर परिवारों ने ऐसे ऋणों का उल्लेख किया है जिनकी अदायगी ने वर्ष के अन्दर नहीं कर पाते हैं। बुनकरों ने इस बात को स्वीकार किया कि उनके परिवार की आय इतनी पर्याप्त नहीं है कि वे उस आय से अपने परिवार का भरण पोषण तथा एक निश्चित रहन सहन के स्तर का बनाये रख सकें । आय की इस अपर्याप्तता को पूरा करने के लिए इन परिवारों द्वारा समय-समय पर ऋण लिया जाता है और जिनकी अदायगी समय-समय पर की जाती है ।

सरकार और बुनकर

जलीन की बुनाई करने वाले बुनकर जो साथ में कच्चा स्वामी भी होते हैं। उन्हें सरकार की ओर से अपने व्यवसाय को प्रोत्साहित करने के लिए

किसी भी प्रकार की सुविधाएँ नहीं प्राप्त हो सकी हैं। फील्ड सर्वेक्षण में इस बात की जानकारी प्राप्त करने का प्रयास किया गया कि सरकार की ओर से उनके आर्थिक और सामाजिक जीवन को अधिक उत्तम बनाने के लिए कौन सी सुविधाएँ प्रदान की गयी हैं ?

इस प्रश्न का उत्तर प्रायः सभी बुनकरों का नकारात्मक रहा है। वर्तमान में सरकार की ओर से कालीन की बुनाई के प्रशिक्षण अतिरिक्त बुनकरों के लिए सरकार द्वारा कुछ भी नहीं किया गया। ऐसे बुनकर जो कच्चा स्वामियों के यहाँ जाकर बुनाई का कार्य करते हैं उनके लिए सरकार की ओर से किये गये प्रयासों में यह पाया गया कि श्रमिकों से सम्बन्धित किसी भी अधिनियम को व्यवहार में सुचारु रूप से लागू नहीं किया जा रहा है। बुनकर श्रमिकों में संगठन का अभाव पाया गया है।

संगठन के अभाव के कारण श्रम कल्याण से सम्बन्धित किसी भी प्रकार के कार्य को फैक्टरी एक्ट के अन्तर्गत नहीं लागू किया जाता है। कच्चा स्वामी विभिन्न श्रम सम्बन्धी कानूनों से बचने का प्रयास करते हैं।

फील्ड सर्वेक्षण में यह बात भी ज्ञात हुई कि कच्चा स्वामी द्वारा बुनकरों से कालीन बुनाई का एक निश्चित समय के लिए ठेके पर कराया जाता है। तथा कुछ स्थानों पर लेबर चार्ज के आधार पर कार्य

लिया जाता है। केवल उतने ही दिनों तक उनकी उपस्थिति रजिस्टरों में दिखायी जाती है जितने वे श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनों से बच सके और श्रीमती को इसके अन्तर्गत दिए जाने वाले लाभ देने से बचा जा सके। न्यूनतम मजदूरी अधिनियम के अनुसार किसी भी औद्योगिक इकाई या करघा स्वामियों द्वारा बुनकरों को मजदूरी भी नहीं दी जाती है और इस अधिनियम की जानकारी भी बुनकरों को नहीं है। अन्य समस्याएं जो बुनकरों से उनके सामाजिक एवं आर्थिक जीवन में पुड़ी गयी भदोही के अधिकांश श्रमिक बुनकरों ने अपनी बस्ती की गन्दगी एवं सड़क की बुरी दशा की ओर संकेत किया। गन्दी बस्ती और बड़े करकट की समस्या के कारण अपने स्वास्थ्य की समस्या को प्राथमिकता दी, और उन्होंने बस्तियों की सफाई के लिए सुझाव दिया।

जहाँ तक उनके व्यक्तिगत आर्थिक समस्याओं का प्रश्न है इस सम्बन्ध में कालीन उद्योग में लगे रहने के लिए पितृत्व समस्याओं की ओर ध्यान आकृष्ट किया गया। यह वित्त उपयुक्त शर्तों पर तथा उपयुक्त समय के लिए प्राप्त होना चाहिए। इसके अतिरिक्त उनके द्वारा करघा लगाने के लिए श्रम की व्यवस्था के सम्बन्ध में सुझाव दिया गया।

1- श्रम सम्बन्धी कानूनों की अनभिज्ञता एवं उनकी अवहेलना के सम्बन्ध में ए.के.शर्मा द्वारा भी विचार स्पष्ट किया गया। देखिए एकस्मोर्ट आफ क्लोरकवरिंग

निष्कर्ष

कालीन की बुनाई का कार्य कसे वाले बुनकर कालीन उद्योग की धुरी है । उत्तर प्रदेश में कालीन बुनकरों की सबसे घनी बस्ती भदोही और उसके आस-पास जैसे उगापुर नई बाजार तथा झानपुर कमरिया गोपीगंज, घोंसिया एवं औराई तथा मीरजापुर जनमद में निवास करती है। ग्रामीण क्षेत्र में कृषि के पश्चात् कालीन बुनाई का उद्योग एक सबसे बड़ा छुट्टीर उद्योग एवं छोटे पैमाने का उद्योग है। जिसमें ग्रामीण उद्योग एवं शहरी क्षेत्रों की एक बड़ी जन संख्या कार्य में लगी है। कालीन की बुनाई करने वाले लोगो में दो वर्ग है। एक वर्ग ऐसा है जिन्होंने अपने घरों में बुनाई के करघों की स्थापना की है, जो मजदूरी के आधार बुनाई का कार्य सम्पन्न करते है। प्रायः क्षेत्र में यह देखा गया है कि जो बुनकर बुनाई का कार्य करते है। ग्रामीण तथा शहरी दोनों क्षेत्रों में बुनकरों द्वारा बुनाई का कार्य अपने घरों में अपने करघों पर किये गये जाते है । करघों पर बुनाई के लिए उन्हें आदेश एवं कच्चा माल ठेकेदारों द्वारा दिया जाता है । एक बड़ी मात्रा में करघों की स्थापना करके श्रमिकों की सहायता से बुनाईका कार्य सम्पन्न कराने वाले करघा स्वामियों के एक नये वर्ग का विकास हुआ यह समाज का एक सम्पन्न वर्ग है । बुनकरों में जिन बुनकरों के पास अपने घरों में करघे है उनकी आर्थिक स्थिति उन बुनकरों की अपेक्षा अच्छी है जो मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्यकरते है। इन बुनकरों

को श्रमिकों की श्रेणी में रखा जाता है। कच्चा स्वामियों द्वारा विभिन्न प्रकार से शोषण किया जाता है।

कच्चा स्वामियों द्वारा अब वर्तमान में अपने घरों के कचरों पर बुनाई के कार्य को अधिक महत्व दिया जा रहा है। इसका कारण कच्चा स्वामियों के द्वारा यह स्पष्टीकृत किया गया कि जो बुनकर अपने घरों पर कालीन की बुनाई का कार्य करते हैं। वे बुनाई का कार्य देर में सम्पन्न करते और कभी-कभी घटिया गुणवत्ता वाले माल का प्रयोग करके दिए गये अच्छे माल को बेच देते हैं जिससे उसके कालीन का मूल्य बाजार में घटिया किस्म का होता है। दूसरी ओर बुनकरों को ठेकेदारों के प्रति यह शिकायत थी कि ठेकेदार उन्हें पूरा पारिश्रमिक काम करने के तुरंत पश्चात् नहीं देते हैं। बल्कि उन्हें पारिश्रमिक के लिए बहुत दिनों तक परेशान रहना पड़ता है। बुनाई के इन दोनों कार्यों, ठेकेदार एवं बुनकरों को अपनी-अपनी समस्याएँ हैं। इन समस्याओं के निराकरण के लिए अभी सरकार द्वारा कोई ठोस प्रयास नहीं किया गया है। बुनकारों की आर्थिक स्थिति में सुधार के लिए सरकार की ओर से विभिन्न स्तरों में आर्थिक सहायता प्रदान करना आवश्यक होगा। बुनकर जो अपने घरों में कचरों की स्थापना करना चाहते हैं या अपने कचरों का विस्तार करना

चाहते हैं उन्हें आर्थिक सहायता प्रदान करना, इसके अतिरिक्त वे बुनकर जो मजदूरी के आधार पर करघा स्वामियों के यहाँ बुनाई का कार्य करते हैं उन्हें सभी सुविधाएँ एवं सेवाएँ प्रदान करनी होंगी। इनसे उनका सामाजिक एवं आर्थिक जीवन सुधारा जा सके। इसके लिए विभिन्न औद्योगिक श्रम सम्बन्धी कानून में सुधार करना होगा। क्योंकि बहुत से करघा स्वामियों के औद्योगिक हकाइयों उतनी बड़ी नहीं है कि उन्हें औद्योगिक श्रम अधिनियम को उनके ऊपर लागू किया जा सके।

अध्याय- पाँच

कालीन उद्योग एक श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है ।
इसके अन्तर्गत उत्पादन के विभिन्न स्तरों पर विभिन्न प्रकार के
तकनीकी प्रशिक्षित श्रमिकों की आवश्यकता होती है । श्रम प्रधान होने
के साथ-साथ कालीन उद्योग की अपनी दूसरी विशेषता है जिन्हे
संक्षेप में निम्न प्रकार स्पष्ट किया जा सकता है ।

- 1- कर्मियों पर कालीन की बुनाई करने के लिए शक्ति की आवश्यकता
नहीं होती, बल्कि मानवीय श्रम की आवश्यकता होती है। जिसे बुनकर
या कर्षा स्वामी कहा जाता है ।
- 2- इस उद्योग में पर्यावरण प्रदूषण की समस्या निहित नहीं होती
है ।
- 3- इस उद्योग द्वारा भूमिहीन बेरोजगारों का और अर्द्ध बेरोजगारों
को रोजगार के अवसर प्रदान किये जाते हैं जिसे उनके सामाजिक और
आर्थिक जीवन में सुधार लाया जा सकता है ।

कालीन उद्योग में उत्पादन कार्य विभिन्न स्तरों पर होता है,
उसके उत्पादन का पहला स्तर कालीन की बुनाई है। इन बुनाई करने

वालों को बुनकर या जुलाहा या बुनकर करवा स्वामी कहा जाता है।
 जिनके आर्थिक जीवन के पहलुओं पर अध्याय चार में विचार किया जा
 चुका है। ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में बुनकरो या जुलाहों के द्वारा
 कालीन बुनकर तैयार किया जाता है। बुनाईके पश्चात् ये बुनकर इसे
 ठेकेदारों या आदेश देने वालों को वापस कर देते हैं। कालीन बुनाई
 के पश्चात् इसे बाजार के योग्य बनाने के लिए कालीन की धुलाई और
 सफाई का कार्य किया जाता है। कालीन की धुलाई और सफाई
 की जिम्मेदारी बुनकरो की नहीं होती और न ही ये इस कार्य
 को करते हैं। धुलाई का कार्य एक अलग वर्ग द्वारा सम्पन्न किया जाता है।
 जिसके लिए एक ओर पर्याप्त मात्रा में जल और दूसरी ओर मानवीय
 श्रम की आवश्यकता पड़ती है। कालीनो की धुलाई का कार्य कालीनो
 के निमणों का आदेश देने वाले या विप्रेता या कमिशन एजेंट या ठेकेदारों
 द्वारा सम्पन्न कराया जाता है।

कालीन की धुलाई और सफाई का कार्य कालीन उद्योग के सहायक
 उद्योग के रूप में अर्द्धशहरी एवं ग्रामीण क्षेत्रों में विकसित हुआ है। कालीन
 की धुलाई का कार्य जिनके पास अपना कुँआ और जमीन होती है,
 उनके द्वारा किया जाता है। कुँओं में परिभंग सेट लगा कर इस
 कार्य को सम्पन्न किया जाता है। कालीन की धुलाई का
 उद्योग भी दो रूपों में विकसित हुआ है।

- 1- कुछ व्यक्ति पीम्पिंग सेट की सेवारं किराये के आधार पर प्रदान करते है और धुलाई का कार्य सम्पन्न करने वाले इस सुविधा को प्राप्त करते है ।
- 2- धुलाई का कार्य ठीकेदारो द्वारा अपने श्रीमको के माध्यम से सम्पन्न कराया जाता है ।
- 3- ठीकेदारो द्वारा धुलाई का कार्य करने वाले श्रीमको को दैनिक मजदूरी के आधार पर रखा जाता है ।
- 4- कुछ व्यक्तियो द्वारा पीम्पिंग सेटो के माध्यम से केवल जल की पूर्ति ही नही की जाती बल्कि कालीन की बुनाई और सफाई का ठेका भी किया जाता है। इस कार्यके लिए पीम्पिंग सेट मालिको द्वारा अपने श्रीमक रखे जाते है। कालीन की धुलाई के लिए प्रायः पुरुष श्रीमक दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते है। वर्तमान अध्याय के अन्तर्गत कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रीमको और ठीकेदारो के आर्थिक सम्बन्धो, श्रीमक की आर्थिक और सामाजिक दशाओ तथा श्रीमको को प्राप्त सुरक्षा व सुविधाओके सम्बन्ध मे वर्तमान व्यवस्था की पर्याप्ता और अपर्याप्ता पर विचार किया जायेगा ।

कालीन की धुलाई का कार्य प्रायः ग्रामीण एवं अर्द्धनगरीय क्षेत्र में सम्पन्न किया जाता है। धुलाई का कार्य करने के लिए अर्द्धनगरीय क्षेत्रों में पीम्पिंग सेटों का निर्माण केवल इसी कार्य के लिए किया जाता है और ग्रामीण क्षेत्र में इन पीम्पिंग सेटों से कृषि का कार्य भी किया जाता है, कालीन की धुलाई का कार्य एक सहायक उद्योग के रूप में उस समय किये जाते हैं, जब कि कृषि के लिए जल की आवश्यकता नहीं होती और कालीन की धुलाई का कार्य किया जाता है। अर्द्धनगरीय क्षेत्रों में भी पीम्पिंग सेट की स्थापना केवल धुलाई के कार्य के लिए ही नहीं की जाती है। बल्कि उससे सिंपाई का कार्य भी किया जाता है। नगरीय क्षेत्र में ऐसे लोग जिनके पास पर्याप्त मात्रा में भूमि होती है वे इस कार्य को करते हैं। कालीन की धुलाई के साथ-साथ वे अपने खेतों में कृषि का कार्य करते हैं। धुलाई के कार्य के लिए भदोही जलपुर और मीरजापुर क्षेत्रों में धुलाई किये जाने वाले सम्पूर्ण क्षेत्र के कुंओं की संख्या लगभग 10,000 है। भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत परसीपुर, सुरियावां, मोट, नई बाजार आदि कस्बे आते हैं, जिनका विस्तार 25 वर्ग किलोमीटर के अन्तर्गत है। इस क्षेत्र में ऐसे कुओं की संख्या, जिनके माध्यम से कालीन धुलाई का कार्य होता है, लगभग 300 बतायी गयी है।

धुलाई व्यवस्था

कालीन की धुलाई के पश्चात् इसकी धुलाई का कार्य बुनकरो से स्वतंत्र है। जिस प्रकार कालीन की बुनाई का कार्य ठेकेदारों द्वारा सम्पन्न कराया जाता है। उसी प्रकार कालीन की धुलाई का कार्य भी ठेकेदारी द्वारा सम्पन्न कराया जाता है। इस कार्य का ठेका प्रायः निम्नलिखित व्यक्तियों द्वारा लिया जाता है।

- 1- धुलाई के कार्य के लिए लगाये गये पीम्पिंग सेट मालिकों द्वारा
- 2- कमीशन एजेंटों द्वारा

1- ठेकेदारों द्वारा धुलाई का कार्य

ठेकेदारी प्रथा के अन्तर्गत कालीन की धुलाई का कार्य ठेकेदारों द्वारा अपने पीम्पिंगसेट पर किया जाता है। इनका सीधा सम्बन्ध कालीन व्यापारियों से होता है। एक पीम्पिंग सेट वाले कुर पर धुलाई के कार्य के लिए लगभग 50 आदमी रये जाते हैं। यह कार्य पुरुष श्रमिकों द्वारा किया जाता है। धुलाई उद्योग कालीन निर्माण की तकनीकी परिवर्तन के परिणामस्वरूप अधिक विकसित हो रहा है।

कालीन की धुलाई में विभिन्न प्रकार के रसायनों का प्रयोग किया जाता है। उत्प कोटि के कालीनों में धुलाई का विशेष महत्व है, क्योंकि धुलाई के पश्चात् इनके गुणस्व प्रकार उत्तम कोटि के हो जाते हैं। आज के लगभग 25 साल पहले कालीन के निर्माण में जूट का प्रयोग किया जाता था। जूट से बने कालीन धीव्या किस्म के होते थे ज़्या धुलने के योग्य न होने के कारण इनमें धुलाई का महत्व नहीं बराबर था। वर्तमान में कालीनों के निर्माण के लिए ऊनी सूत और नाइलान के धागों का प्रयोग किया जाता है। जिसमें धुलाई के पश्चात् चमक आती है और सुन्दरता में वृद्धि होती है।

2- कमीशन एजेंटों द्वारा धुलाई का कार्य

बुनकरों के पास के कालीनों की बुनाई के पश्चात् कुछ व्यक्ति कमीशन के आधार पर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराते हैं। इसमें धुलाई कराने वाले व्यक्ति कालीन की धुलाई कर एक निश्चित दर से कमीशन लेते हैं। कमीशन एजेंट के रूप में प्रायः वही व्यक्ति कार्य करते हैं जिनके पास परीमिंग सेट हुआ करता है। वे दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिकों को रखकर धुलाई का कार्य सम्पन्न कराते हैं।

3- औद्योगिक इकाइयों द्वारा धुलाई का कार्य

कालीन उद्योग की अधिकांश औद्योगिक इकाइयाँ बने बनाये कालीनों की बिक्री का कार्य करती हैं। कुछ औद्योगिक इकाइयों द्वारा धुलाई के कार्य के लिए कुछ स्थायी कर्मचारियों की नियुक्ति की गयी है। इन्हें जमादार कहा जाता है। जहाँ औद्योगिक इकाइयों के माध्यम से स्थायी कर्मचारियों का वेतन दिया जाता है। जमादार का मुख्य कार्य कालीन की धुलाई के कार्य को सम्पन्न कराना होता है। कालीन की धुलाई का स्थान औद्योगिक इकाइयों द्वारा जमादार की देखरेख में विकसित किया जाता है। जमादार दैनिक मजदूरी के आधार पर आवश्यक श्रमिकों को रखकर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराता है। औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य स्वयं हाथ में लेने के प्रमुख कारणों के सम्बन्ध में फील्ड सर्वेक्षण की अवधि में ठेकेदारी पद्धति की विभिन्न कमियों के कारण औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य विकसित हुआ है। ठेकेदारी के सम्बन्ध में प्रायः यह शिकायत मिली है कि इनके द्वारा धुलाई के कार्य में अनावश्यक समय बर्बाद किया जाता है। इनके द्वारा प्रायः समय पर माल तैयार करके नहीं दिया जाता है। कुछ लोगों के अनुसार ठेकेदारों द्वारा धुलाई के नाम पर एक बड़ी मात्रा में धनराशि प्राप्त की जाती है। इसका उपयोग दूसरे कार्यों में कर

लिया जाता है। कुछ लोगों के अनुसार ठेकेदारों द्वारा धुलाई के कार्य में कालीन के गुणों पर ध्यान नहीं दिया जाता है।

4- कमी-कमी बुनकर या कच्चा स्वामी द्वारा कालीन की धुलाई

कच्चा स्वामी द्वारा कालीन की धुलाई परिवार के सदस्यों द्वारा मिलकर की जाती है। यह प्रायः उस समय किया जाता है, जब कालीन का आकार छोटा होता है। और उसकी धुलाई परिवार के सदस्यों के माध्यम से सम्पन्न होती है।

मजदूरी की दरे

कालीन की सफाई और धुलाई का कार्य कुटीर उद्योग के अन्तर्गत आता है। कालीन की धुलाई का कार्य दैनिक मजदूरी के माध्यम से सम्पन्न किया जाता है। इन मजदूरों की स्थिति सबसे दयनीय और खराब है तथा इन पर सरकार की ओर से कोई अंकुश और नियंत्रण नहीं लगाया गया है। इन श्रमिकों की स्थिति ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में

भवन निर्माण में कार्य करने वाले श्रमिकों की भांति है। जिनकी सेवासं-
 दिनक मजदूरी के आधार पर निजी व्यक्तियों द्वारा प्राप्त की
 जाती है। जिन्हें ईंट गारा देने वाली या ग्रामीण क्षेत्र दिनक मजदूरी
 पर कार्य करने वाले श्रमिकों की भांति है। यह क्षेत्र पूर्णतया श्रम की
 दृष्टिकोण से निजी क्षेत्र के अन्तर्गत आता है जिस प्रकार भवन निर्माण
 कार्य में दिनक मजदूरी के आधार पर जब तक काम होता है तब तक
 उनकी सेवासं प्राप्त की जाती है और कार्य समाप्त होने के पश्चात
 कार्य कालिक और श्रमिकों का सम्बन्ध समाप्त हो जाता है।
 कार्य मालिक और श्रमिकों का सम्बन्धमायः दिनक होता है। जो
 प्रत्येक दिन कार्य समाप्त होने के समय मजदूरी का भुगतान होने
 पर समाप्त हो जाता है। यही स्थिति कालीन की धुलाई करने
 वाले श्रमिकों को रोजगार में दो प्रकार से रखा जाता है।

1- ठेकेदारी प्रथा

2- जमादारी प्रथा

1- ठेकेदारी प्रथा

कालीन उद्योग में कालीन की धुलाई का कार्य न तो कालीन
 देने वाली इकाइयों और न ही बूनकरो द्वारा किया जाता है,

बल्कि इन दोनों कीड़ों के बीच एक तीसरा पक्ष है जो कि धुलाई के कार्य का ठेका लेता है। इसमें दो प्रकार के लोग हैं।

1- जिन लोगों ने धुलाई के कार्य के लिए परीसिंग सेटों की स्थापना की है। वे प्रत्यक्ष रूप से कालीन की धुलाई का ठेका लेते हैं। इस कार्य के लिए वे आवश्यक सामग्री तथा आवश्यक श्रमिकों का प्रबन्ध स्वयं करते हैं।

2- जमादारी पृथा

वर्तमान में कुछ औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य उनके द्वारा प्रत्यक्ष नियन्त्रण के अन्तर्गत चला जाता है। तथा धुलाई के कार्य की देखरेख के लिए व्यवस्था की गयी है। धुलाई का कार्य उनके द्वारा स्थायी आधार पर नियुक्त व्यक्ति के नियंत्रण में सम्पन्न होता है। जिसे जमादार कहते हैं। औद्योगिक इकाइयों द्वारा धुलाई के कार्य के लिए मजदूरों की व्यवस्था जमादार द्वारा की जाती है। जमादार भी इनकी व्यवस्था दैनिक मजदूरी के आधार पर करता है।

इस प्रकार धुलाई की जो भी व्यवस्थाएं हैं। दोनों की समानता इस बात में है कि दोनों के अन्तर्गत श्रमिकों की नियुक्ति दैनिक आधार

पर की जाती है। इन श्रमिकों का कहीं-कहीं भी औद्योगिक श्रमिक कहलाने का अवसर प्राप्त नहीं होता है। इन श्रमिकों का अस्तित्व इनकी सेवाओं तक ही सीमित है।

भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत लगभग 300 कुँए ऐसे हैं जिनके मालिकों द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है। इन मालिकों द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है। इन मालिकों द्वारा औद्योगिक इकाइयों से धुलाई के कार्य के लिए आदेश प्राप्त किया जाता है। कभी-कभी इन्हे धुलाई के कार्य का आदेश ठेकेदारों से भी प्राप्त होता है। धुलाई के कार्य के लिए मजदूरों की दूरे क्षेत्र में निम्न प्रकार है।

- 1- उच्च कोटि के कालीनों की धुलाई 20 रुपये प्रति मीटर के हिसाब से है।
- 2- निम्न कोटि के कालीनों की धुलाई 8 रुपये प्रति मीटर के हिसाब से है।

उपरोक्त से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई के कार्य के लिए कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था है कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था होने के कारण श्रमिकों की पूरी क्षमता और लगन से कार्य करते हैं तथा

कार्य की भी अधिक होता है। जहाँ तक श्रमिकों की पूर्ति का प्रश्न है धुलाई के कार्य के लिए श्रमिकों की कमी नहीं होती क्योंकि कालीन उद्योग के अन्तर्गत धुलाई का कार्य अन्य रोलगार के अवसरों की तुलना में कम कटदायक है तथा श्रमिकों को किसी विशेष प्रशिक्षण एवं कुशलता हासिल करने की आवश्यकता नहीं होती। ये विनिर्माण के क्षेत्र में या दिनभर ईंट गारा करने की तुलना में कालीन की धुलाई का कार्य तुलनात्मक रूप से करना अधिक पसन्द करते हैं क्योंकि यह कम कट दायक एवं अधिक प्रतिफल प्रदान करने वाला कार्य है, इसीलिए धुलाई का कार्य करने के लिए पर्याप्त मात्रा में श्रमिक श्रमगीण एवं अर्द्धशहरी क्षेत्रों से पर्याप्त मात्रा में प्राप्त होते हैं और श्रमिकों में इस कार्य को प्राप्त करने की स्पर्धा या छोट सी भी होती है।

कालीन की धुलाई की व्यवस्था भदोही और उसके आस-पास के क्षेत्रों में है। कालीन की धुलाई के लिए लगभग 300 कुँए हैं या यह कहा जा सकता है कि 300 धुलाई की इकाइयाँ हैं जिन पर धुलाई का कार्य करने वाली इन इकाइयों में से 50 इकाइयों को रेन्डम सैम्पलिंग के आधार पर चुनकर उनका अध्ययन किया गया।¹

1- अध्ययन के लिए 50 इकाइयों को रेन्डम सैम्पलिंग के आधार पर चुना गया।

अध्ययन के दौरान यह बत हुआ कि धुलाई का कार्य करने वाले सभी पॉलिमिंग सेटों की इकाइयाँ ऐसे परिवारों से सम्बन्धित पायी गयी जिनका मुख्य पेशा कृषि है। कृषि कार्य में सिपाई के साधन के रूप में पॉलिमिंग सेटों का निमार्ण किया गया। जिसमें कृषि की सिपाई के अतिरिक्त कालीन की धुलाई का कार्य भी किया जाता है। यह पूछे जाने पर कि पॉलिमिंग सेटों की स्थापना सिपाई के कार्य के लिए की गई थी तो धुलाई का कार्य क्यों प्रारम्भ किया गया। इस प्रश्न के उत्तर में 39 या 78% उत्तर देने वालों ने यह उत्तर दिया कि पॉलिमिंग सेटों पर होने वाला व्यय को कम करना आवश्यक है। जो धुलाई के कार्य करने से प्राप्त हो जाता है। 8 या 17% उत्तर देने वाले इस दृष्टिकोण के थे कि उनके परिवारों में उन्होंने ऐसा अनुभव किया है कि उनकी सन्तानों की कृषि कृषि की ओर आ रही है। जो लोग पढ़ लिख गये हैं वे शहरी में चले गये हैं, और जो घर पर रहते हैं वे शहर का जीवन व्यतीत करना चाहते हैं तथा मेहनत कम करना चाहते हैं। ऐसा कार्य करना चाहते हैं जिसमें कम मेहनत से अधिक रकम प्राप्त हो सके इस दृष्टिकोण से धुलाई का कार्य सरल लगता है। इस लिए उती पॉलिमिंग सेट पर कालीन की धुलाई का कार्य करने लगे हैं। 5% उत्तरदाताओं ने अपनी आय का साधन बढ़ाने के लिए धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया, क्योंकि कृषि से प्राप्त होने वाली आय परिवार

की बढ़ती हुई आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए अर्थात्त थी ।
रेन्डम सैम्पलिंग के आधार पर चुनी गयी 50 इकाइयों के सर्वेक्षण में
कालीन की धुलाई का कार्यप्रारम्भ करने के कारणों से परिष्कृत सेट
मालिकों द्वारा दिए गये उत्तर की सारणी संख्या - 29 में स्पष्ट किया
गया है ।

सारणी संख्या-29

धुलाई का कार्य करने का कारण

धुलाई का कार्य	उत्तर देने वालों की संख्या	प्रतिशत
1-परिष्कृत सेट के आवश्यक	39	78.0
खर्चों की प्राप्ति		
2- कृषि कार्य में रुचि का	8	17.0
कम होना और धुलाई का		
कार्य करना		
3- आय का एक अन्य स्रोत	3	5.0
बनाने के लिए		
कुल	50	100.0

जहाँ तक कालीन की धुलाई का कार्यप्रारम्भ करने की अवधि का प्रश्न है, घुनी गई इकाइयों में प्रायः सभी इकाइयाँ ऐसी हैं जो 15 से लेकर 20 वर्ष पुरानी हैं। सर्वेक्षण की गयी इकाइयों में कुछ इकाइयाँ सन 1951 से धुलाई का कार्य कर रही हैं और ये इकाइयाँ धुलाई का कार्य मुख्य रूप से करने लगी हैं, अन्य कार्यउनका सहायक पेशा है। धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों का सम्यक् के अनुसार वर्गीकरण सारणी संख्या -30 में दिया गया है।

सारणी संख्या -30

धुलाई कार्य करने वाली इकाइयों की स्थापना व अवधि

स्थापना वर्ष	संख्या	कुल में प्रतिशत
1951-61	7	14.0
1961-71	16	32.0
1971-81	19	38.0
1981-90	8	
	50	100.0

धुलाई का कार्य करने वाले पीम्पिंग सेटों के जल इकाइयों की क्षमता के बारे में भी सूचना प्राप्त की गयी जिससे यह निर्धारित किया जा सके कि इन धुलाई इकाइयों द्वारा एक समय में कितने व्यक्तियों को राखेगार दिया जा सकता है और कितने व्यक्ति एक साथ धुलाई का कार्य करते हैं ।

सर्वेक्षण के दौरान यह बात प्रकाश में आयी है कि कुछ पीम्पिंग सेटों की क्षमता ऐसी हीजिनमें 50 श्रमिक एक साथ धुलाई का कार्य कर सकते हैं। एक कालीन की धुलाई में जो साधारण आकार का होता हैदस व्यक्ति लगते हैंऔर बड़े आकार के कालीनो में धुलाई के कार्य के लिए 25 आदमी लगाये जाते हैं। इस प्रकार पीम्पिंगसेटों की क्षमता साधारण आकार के कालीनो के आधार पर एक साथ पाँच कालीनो की धुलाई करने की है। जिन पर 50 व्यक्ति कार्य करते हैं। बड़े आकार के कालीनो के आधार पर एक पीम्पिंग सेट पर दो कालीनो की एक साथ धुलाई की जाती है। एक कालीनो का धोने के लिए 25 व्यक्ति को रखा जा सकता है। इस प्रकार 50 व्यक्तियों द्वारा दो कालीनो के धोने का कार्य सम्पन्नकिया जा सकता है ।

धुलाई के कार्य में दो प्रकार के श्रमिक रखे जाते हैं ।

- 1- कुशल श्रमिक
- 2- अकुशल श्रमिक

कुशल श्रमिकों के अन्तर्गत उन श्रमिकों को रखा जाता है जो धुलाई के कार्य में कुशल होते हैं। कालीन की धुलाई के दो स्तर होते हैं । पहले स्तर में कालीन की धुलाई कुँस के जल द्वारा की जाती है । कुँसों से धुलाई स्थल तक जल पहुँचाने का कार्य अकुशल श्रमिकों द्वारा किया जाता है। कालीन की धुलाई के दूसरे स्तर में एक बार जल द्वारा धुलाई की जाती है। स्थायिक पदार्थों से धुलाई करने का कार्य कुशल श्रमिक करते हैं। कालीन की धुलाई के पश्चात् उसे उठाकर सुखाने के स्थान तक के जाना, उसे सुखाने के लिए फलाना, धुलाई के लिए आये हुए कालीनों को उतार "धुलाई स्थल तक फैलाने का कार्य अकुशल श्रमिकों द्वारा किया जाता है ।

कुशल और अकुशल श्रमिकों का अनुपात समान होता है । सर्वेक्षण के अन्तर्गत कालीन की धुलाई करने वाले मालिकों से पूछे जाने पर यह बात हुआ कि जिन पॉमिंग सेटों की क्षमता बड़े दो कालीनों के धोने की है उनमें एक साथ 100 श्रमिक को रोजगार

दिया जाता है। श्रीमकों के रोजगार का यह अनुपात छोटे बड़े परिमंग सेटों का लगभग एक समान है। जिन परिमंग सेटों का कार्य छोटा है उनमें बड़े आकार का एक कालीन और छोटे आकार का पाँच कालीन एक साथ ही धोये जा सकते हैं। सर्वेक्षण की गई धुलाई की 50 इकाइयाँ में से 37 परिमंग सेट या 74% इकाइयों ऐसी थी जिनकी क्षमता दो बड़े कालीनों के धोने की या 10 छोटे आकार के कालीनों के धोने की है। जिनमें 100 श्रीमकों को एक साथ धुलाई के कार्य में रखा जाता है जिसमें 50 कुशल श्रीमक और 50 अकुशल श्रीमक होते हैं। कालीन की धुलाई की 13 इकाइयाँ या 26% इकाइयाँ ऐसी हैं जिनकी क्षमता एक बड़े कालीन धोने की या पाँच छोटे कालीन धोने की है। जिसमें 50 व्यक्तियों को रोजगार दिया जाता है जिसमें 25 श्रीमक कुशल और 25 अकुशल श्रीमक हुआ करते हैं। धुलाई के इकाइयों की क्षमता के अनुसार विभाजन को सारणी संख्या 31 में दिखाया गया है।

क्रमशः::

कालीन धुलाई की इकाइयों की क्षमता

तालिका संख्या २३।

धुलाई इकाइयों की क्षमता	इकाइयों की संख्या	प्रदूत रोजगार प्रतिदिन	कुल में प्रतिशत
1- दो बड़े या बस छोटे कालीनों की धुलाई	37	100 श्रमिक प्रति दिन कुशल अनुमति	74%
2- एक बड़ा कालीन या पाँच छोटे कालीन	13	50 + 50 श्रमिक 25 + 25	26.0
योग	50		100

सर्वेक्षण के दौरान यह बात बात हुई कि धुलाई का कार्य पूर्ण क्षमता के आधार पर होता है इसके लिए ठेकेदारों को या पर्सनिंगसेट मालिकों को श्रमिकों के अति निरीक्षण की आवश्यकता नहीं होती है, क्योंकि कुशल श्रमिकों को मजदूरी उनके कार्य के अनुसार दी जाती है।

कार्य के अनुसार मजदूरी निश्चित होने के कारण कुशल श्रमिक एक निर्धारित समय के अन्तर्गत अधिक से अधिक कार्य को पूरा करता है। अतः वे अकुशल श्रमिकों को शीघ्रता से कार्य करने के लिए प्रेरित करते करते हैं। धुलाई करने वाले कुशल श्रमिकों की मजदूरी कालीन की धुलाई के प्रति मीटर के हिसाब से दी जाती है, और अकुशल श्रमिकों की मजदूरी समानानुसार या दैनिक आधार पर दी जाती है।

उपरोक्त के आधार पर सर्वेक्षण की गयीं 50 इकाइयों के रोजगार की क्षमता के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि इन धुलाई इकाइयों का रोजगार क्षमता अनुपात 1:87 आता है जिसका अर्थ यह है कि एक धुलाई इकाई द्वारा एक दिन में 87 व्यक्तियों को रोजगार प्रदान किया जाता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि भदोही क्षेत्र में कुल 300 धुलाई की इकाइयाँ हैं, और इन तीन सौ धुलाई इकाइयों द्वारा 1×87 के अनुपात के आधार पर 26100 व्यक्तियों को प्रतिदिन रोजगार के अवसर प्रदान किया जाते हैं।

जहाँ तक धुलाई के कार्य की अवधि का प्रश्न है प्रायः सभी धुलाई इकाई के स्वामियों ने इस बात को स्वीकार किया है कि धुलाई का कार्य केवल बरसात के दो तीन महीनों में नहीं हो पाता। वर्ष के 8 से 10 महीनों तक हुआ करता है और सबसे अधिक धुलाई

कार्य वर्ष के चार महीनों में मार्च, अप्रैल मई जून में हुआ करता है ।

कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है । जिसमें कार्य वर्ष के सभी महीनों का होता रहता है । जिसमें विभिन्न स्तर के कार्य विभिन्न महीनों में सम्पन्न होते रहते हैं । यद्यपि धुलाई का कार्य बरसात के महीनों में बन्द रहता है पर धुलाई का कार्य एक ऐसा कार्य है जो वर्ष के सभी महीनों में होता रहता है जिन महीनों में धुलाई का कार्य कम होता है । कालीन के विक्रेता ठेकेदार और बुनकर धुलाई के कार्य में व्यस्त होते हैं ।

धुलाई की जाने वाली इकाइयों द्वारा यह पूछे जाने पर कि वर्ष में वे कितने मूल्य की धुलाई का कार्य कर लेते हैं और उन्हें कितनी आमदनी होती है। इस सम्बन्ध में सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयों द्वारा धुलाई कार्य में प्राप्त मासिक कुल रकम को स्पष्ट किया गया है। कालीन की धुलाई का कार्य अधिकांशतः ग्रीष्मकाल के चार महीनों मार्च अप्रैल मई और जून में अधिक होता है। इन महीनों में प्रायः कृषि के लिए जल की आवश्यकता नहीं होती पर भदोही और उसके आस-पास के क्षेत्रों के सर्वेक्षण से यह बात ज्ञात हुई कि जिन व्यक्तियों द्वारा पीसिंग सेट की स्थापना की गयी है। उनके द्वारा गर्मी के मौसम में भी ऐसी फसलें उगायी जाती हैं जिनमें सब्जी और जानवरों के खाने के चारे हुआ करते हैं तथा कुछ मात्रा में व्यापारिक फसलें भी उगायी जाती हैं । ग्रीष्मकाल के इन महीनों में अप्रैल,

मई, जून के महीने कालीन की धुलाई की दृष्टि से व्यस्त महीने क्लताते है । सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयों द्वारा ग्रीष्मकाल के चार महीनों में धुलाई के कार्य से प्राप्त आय को तालणी संख्या-32 में स्पष्ट किया गया है ।

तालणी संख्या- 32

धुलाई कार्य से प्राप्त आय

धुलाई कार्य से प्राप्त आय हजार रुपये में	मार्च	अप्रैल	मई	जून
इकाइयों की संख्या				
15 से 25 हजार रुपये	7	4	3	2
25 से 35 "	8	7	9	4
35 से 45 "	9	6	11	9
45 से 55 "	11	9	13	12
55 से 65 "	5	11	4	3
65 से 75 "	4	9	3	6
75 से 85 "	3	4	5	7
85 से ऊपर	3	-	2	3
कुल इकाइयों की संख्या	50	50	50	50
धुलाई कार्य से प्राप्त आय हजार रुपये में औसत आय	47.6	49	51.8	55.4

सारणी संख्या 3। से यह बात स्पष्ट होती है कि सर्वेक्षण की गयी इकाइयों से प्राप्त मासिक आय दस हजार रुपये से लेकर एक लाख रुपये तक है और यह आय सबसे अधिक मई और जून के महीनों में होती है। कालीन उद्योगकी बुनाई का अधिकांश कार्य वर्षासंव शीतऋतु में होता है यह कार्यघरों के अन्दर होता है क्योंकि करघों की स्थापना घरों के अन्दर या छाया के नीचे की जाती है। जब कि कालीन बुनाई के कार्य का मौसम ग्रीष्मकाल होता है। ग्रीष्मकाल में कालीन की बुनाई संघ बुनाई का कार्यदोनों ही अलग-अलग स्थानों और अलग-अलग व्यक्तियों द्वारा अधिक से अधिक किया जाता है। ग्रीष्मकाल में बुनाई के पश्चात् कालीन शीघ्र तथा भाति भाति सूख जाया करता है जिससे उसे बेचने योग्य बनाने में सुविधाजनक होता है।

सर्वेक्षण की गयी 50 बुनाई की इकाइयों के ग्रीष्मकाल के चार महीनों में बुनाई से प्राप्त आय को सारणी संख्या 3। में वर्णित किया गया है और यह आय 15 हजार से लेकर 1 लाख रुपये तक की सीमा

1.- सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयों से सम्बन्धित आठवें मार्च और मईसंव जून 1990 से सम्बन्धित है।

तक वर्गीकृत की गयी है। इकाइयों में धुलाई का कार्य प्रायः मार्च के महीनों से प्रारम्भ होता है। तथा जून में अपनी-प्ररम सीमा पर रहता है। यह कार्य जुलाई में भी चलता रहता है, या जब तक वर्षा ऋतु प्रारम्भ नहीं होती तब तक तेजी में रहता है। धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों में मार्च के महीने में लगभग 40% इकाइयों की आय 35 हजार से 55 हजार रुपये के बीच थी। यदि धुलाई की जाने वाली इकाइयों के मार्च महीने का बहुलक ज्ञात किया गया तो 49.3 हजार रुपया आता है। और धुलाई करने वाले 50 इकाइयों का औसत मूल्य 47.6 हजार रुपये आता है। इसी प्रकार अप्रैल मई और जून महीनों का औसत और बहुलक मूल्यों की सारणी संख्या 32 में दिखाया गया है।

क्रमशः ::

साक्षी संख्या - 32

धुलाई करने वाले इकाइयों की आय का औसत और बहुलक मूल्य [हजार रुपये में]

माह	औसत मूल्य रुपये में	बहुलक मूल्य रु० में
मार्च	47.6	47.5
अप्रैल	49.0	55.0
मई	51.8	46.8
जून	55.4	48.5

साक्षी संख्या 32 से यह बात स्पष्ट होती है कि ग्रीष्मकाल के मार्च से जून के महीने तक कालीन की धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों पर यदि व्यक्तिगत रूप से विचार किया जाय तो उनकी आय में निरन्तर वृद्धि होती गयी है। साक्षी संख्या - 31 में आय सीमा के अन्तर्गत 15 से 25 हजार रुपये की आय प्राप्त करने वाली इकाइयों की संख्या क्रमशः कम होती गयी है। और इससे अधिक आय वर्ग की सीमा में इकाइयों की संख्या में वृद्धि हुई है, जो इस बात को स्पष्ट करता है कि ग्रीष्मकाल में धुलाई करने वाली इकाइयों की आय में वृद्धि होती है। यही बात इन इकाइयों के

औसत आय द्वारा भी स्पष्ट होती है। सर्वेक्षण की गयी 50 इकाइयों के प्राप्त होने वाली आय का औसत मूल्य और बहुलक मूल्य जिसे सारणी संख्या 33 से स्पष्ट किया गया है इससे यह स्पष्ट होता है कि इन इकाइयों के मार्च महीने की औसत आय 47.6 रुपये आती है और इस औसत आय में निरन्तर वृद्धि हुई है। अप्रैल में यह बढ़ कर 49 हजार रुपये मई में 51.8 हजार रुपये और जून में 55.4 हजार रुपये होती है। बढ़ता हुआ औसत मूल्य इस बात को स्पष्ट करती है कि ग्रीष्मकाल के विभिन्न महीनों में धुलाई करने वाली इकाइयों की आय में निरन्तर वृद्धि होती गयी। इन इकाइयों की आय का बहुलक मूल्य भी ज्ञात किया गया और सबसे अधिक बहुलक मूल्य अप्रैल के महीने का प्राप्त हुआ जो 55 रुपये है। जून माह का बहुलक मूल्य जुलाई महीने से अधिक रहा है।

यदि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों के विभिन्न महीनों में प्राप्त करने वाली आय का औसत मूल्य ज्ञात किया जाय तो यह बात स्पष्ट होती है कि वर्षा ऋतु के महीनों में इनकी आय कम हो जाती है तथा अगस्त व सितम्बर के महीनों से सबसे कम रही है। इसके पश्चात् अक्टूबर के महीने में थोड़ी वृद्धि हुई है, परन्तु नवम्बर दिसम्बर जनवरी और फरवरी में यह औसत प्रायः समान बना रहा है। मार्च माह से इससे वृद्धि प्रारम्भ हुई है। इसे सारणी संख्या 34 में स्पष्ट किया गया है।

साप्ताहिक संख्या - 34

घुलाई करने वाली इकाइयों की आय का मासिक औसत मूल्य ₹ हजार रुपये में ।

माह औसत मूल्य हजार रुपये में

1- जनवरी	15.4
2- फरवरी	20.3
3- मार्च	47.6
4- अप्रैल	49.0
5- मई	51.8
6- जून	55.4
7- जुलाई	35.5
8- अगस्त	5.4
9- सितम्बर	15.2
10- अक्टूबर	10.7
11- नवम्बर	13.7
12- दिसम्बर	

औसत 64.5

सारणी संख्या 33 से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों में वर्षा ऋतु के मौसम में कार्यनही होता है। एक ओर जून के महीने में जहाँ इन इकाइयों द्वारा लगभग 55 हजार रुपये के मूल्य के धुलाई का कार्य किया जाता है। दूसरी ओर अगस्त और सितम्बर के महीने में इन इकाइयों की आय कम होकर 4.5 और 7.3 हजार रुपये मात्र ही रह जाता है। यदि इन इकाइयों के विभिन्न महीनों के धुलाई औसत मूल्य का औसत ज्ञात किया जाय तो यह औसत 64.5 हजार आता है।

अतः यह कहा जा सकता है कि धुलाई करने वाली इकाइयों की औसत आय लगभग 65 हजार वार्षिक होती है।

विनियोग- रोजगार अनुपात

कासीन उद्योग के धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों के किये गये विनियोग और इस विनियोग के परिणामस्वरूप अर्जित आय और रोजगार के अंतर का अनुपात ज्ञात करने के लिए सम्बन्धित इकाइयों में विनियोजित पूँजी सेव उनके द्वारा दिये गये कुशल सेव अनुकूल श्रमिकों को रोजगार के आधार पर विनियोजित पूँजी रोजगार का अनुपात ज्ञात करने पर यह अनुपात 1 : 87 आता है जिसका अर्थ यह है कि

धुलाई के कार्य में लगी पूंजी की एक इकाई द्वारा लगभग 9 व्यक्तियों को रोजगार दिया जाता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग में धुलाई का कार्य भी अधिक रोजगार के अवसर प्रदान किये जाने वाला व्यवसाय है। धुलाई के कार्य में विनियोजित पूंजी से सम्बन्धित सैम्पुल इकाइयों के आठ सत्र किये गये। इन सैम्पुल इकाइयों में 7 इकाइयों सेती रही है। जिनकी स्थापना 1951-61 के बीच में हुई थी। अधिकांश सैम्पुल इकाइयों की संख्या में वृद्धि में परिणाम स्वल्प इनमें विनियोजित पूंजी की मात्रा में वृद्धि हुई है। विभिन्न देशों में स्थापित धुलाई की इकाइयों में विनियोजित पूंजी के आधार पर प्रति इकाई विनियोजित पूंजी का औसत ज्ञात किया गया जिसे सांख्यिकी संख्या 35 में स्पष्ट किया गया है।

क्रम २२ ::

सारणी संख्या- 35

धुलाई इकाइयों में विनियोजित पूंजी

स्थापना दशक	इकाइयों की संख्या	कुल विनियोजित पूंजी ₹हजारों में	पूँजी इकाई औसत विनियोजित पूंजी हजार रुपये में
1951-61	7	35	5
1961-71	16	128	8
1971-81	19	2470	13
1981-90	8	200	20

50

सारणी संख्या 35 से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों की संख्या में वृद्धि होने के साथ-साथ उनकी औसत विनियोजित पूंजी में भी वृद्धि हुई है। यह वृद्धि आंशिक रूप से मुख्य स्तर में वृद्धि के कारण और आंशिक रूप से इकाइयों की संख्या में वृद्धि के कारण हुई है। इन इकाइयों द्वारा दिए गये श्रमिकों के रोजगार

के आधार पर विनियोजित पूंजी में वृद्धि और रोजगार के अवसरों में होने वाली वृद्धि के सह सम्बन्ध गुणांक ज्ञात किया गया। जो + 0.18 आता है। यह सह-सम्बन्ध इस बात को स्पष्ट करता है कि कालीन की धुलाई के कार्य में विनियोजित पूंजी और रोजगार के अवसरों में एक उच्चस्तर का सह सम्बन्ध है जो अन्य उद्योगों की तुलना में अधिक है।

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों में विनियोजित पूंजी एवं रोजगार के अवसरों के बीच उच्च स्तर के सह सम्बन्ध से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग का यह भाग श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है। इसके विकास द्वारा अधिक से अधिक व्यक्तियों को रोजगार का अवसर प्राप्त होता है। मद्रोही और झानपुर ऐसे क्षेत्र हैं जिनमें अधिकांश ग्रामीण परिवार कालीन के उद्योग में कार्यरत हैं। अन्य कुटीर एवं छोटे पैमाने के उद्योगों का विकास इस क्षेत्र में नहीं हो सका है। क्षेत्र के लगभग 80 % परिवारों की जीविका कालीन उद्योग से सम्बन्धित उद्योगों से ही चलती है। मीरजापुर जन्मद में विनियोजित पूंजी और रोजगार के अवसरों के बीच सह सम्बन्ध गुणांक के आधार पर तुलना करके इस बात को स्पष्ट किया जा सकता है कि कालीन उद्योग अन्य उद्योगों की तुलना में अधिक रोजगार के अवसर प्रदान करता है। मीरजापुर जन्मद में विकसित अन्य उद्योगों के सह सम्बन्ध गुणांक और कालीन उद्योग में विनियोजित

पूँजी और रोजगार के अवसर के बीच का यह सम्बन्ध गुणांक
 ॥ जो ब समुक्ति इकाइयों पर आधारित है ॥ को सारणी
 संख्या 35 में स्पष्ट किया गया है ।

सारणी संख्या -35

बड़े पैमाने के उद्योग

उद्योगों का नाम	कर्मचारी अनुपात
1- चुर्क सीमेन्ट उद्योग	1:11308 स्पर्श
2- डाला सीमेन्ट उद्योग	1:132618 "
3- ओबरा विद्युत ताप गृह	1: 700000 "
निम्नी क्षेत्र के उद्योग क कालीन उद्योग	1: 740 8

1- मीरजापुर जनपद में कार्यरत बड़े पैमाने छोटे पैमाने और कुटीर उद्योग
 में विभिन्न उद्योगों में पूँजी कर्मचारी- पूँजी अनुपात ज्ञात किया गया जो
 जो विभिन्न उद्योगों में निम्न रहा है ।

मीरजापुर जनपद में औद्योगिक विकास का एक अध्ययन श्री सीत लक्ष्मी प्रसाद

विभिन्न उद्योगों में श्रम रोजगार अनुपात

तालिका संख्या - 37

उद्योग	श्रम पूंजी अनुपात	उत्पादन पूंजी अनुपात
1- सीमेन्ट उद्योग		
2- ठाता उद्योग	1:147984	1:8172
2- मुर्क उद्योग	1:113908	—
3- विद्युत उत्पादन	1:208	1:7
4- कात्तीन उद्योग	1:11222	—
5- छोटे पैमाने के उद्योग	1:24	1:18

1- मीरजापुर जनपद के विभिन्न उद्योगों में विनियोजित पूंजी और रोजगार के बीच गुणांक सह सम्बन्ध से सम्बन्धि आँकड़े मीरजापुर से सम्बन्धित शोध कार्य से लिया गया है ।

प्रीति - द्वारा डा० बट्टी प्रसाद दुबे पुस्तक संख्या 87 प्रस्तुत कानपुर विश्व विद्यालय कानपुर को ।

श्रीमकों की दशारं

कालीन की धुलाई का कार्य कालीन बुनने वालों के द्वारा नहीं किया जाता और न ही कालीन के विक्रेता ही करते हैं बल्कि कालीन विक्रेताओं से कालीन की धुलाई का आदेश प्राप्त करने वाले ठेकेदार या कमीशन एजेंट इस कार्य को सम्पन्न कराने हैं। ठेकेदार या कमीशन एजेंट इस कार्य को सम्पन्न कराने में एक अलग फीस व्यक्तियों से सहायता प्राप्त करते हैं। जिनके पास पार्किंग सेट या पर्याप्त स्थान होता है। जहाँ पर धुलाई का कार्य करके कालीन को सुखाया जा सके। इसमें दो प्रकार के लोग होते हैं। एक तो वे जो पार्किंग सेट के मालिक होते हैं जो अपना जल तथा जमीन ठेकेदारों को या कमीशन एजेंटों को किराये पर प्रदान करते हैं। श्रीमक ठेकेदारों द्वारा लगाये जाते हैं। और कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न किया जाता है। दूसरे फीस के अन्तर्गत पार्किंग सेट के ऐसे मालिक हैं जो धुलाई का कार्य भी करते हैं जो कमीशन एजेंट या ठेकेदारों से कालीन का ठेका लेते हैं धुलाई के लिए जल और जमीन स्वयं उनकी होती है। वे श्रीमकों की सहायता से कालीन बुनाई का कार्य करते हैं। धुलाई का कार्य चाहे कमीशन एजेंटों या ठेकेदारों द्वारा कराया जाय दोनों ही दशाओं में श्रीमक

दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते हैं। ये श्रमिक अधिकांशतः ग्रामीण क्षेत्रों में यह अर्द्ध शहरी क्षेत्रों से प्राप्त होते हैं। जो भूमिहीन मजदूर होते हैं या जो दैनिक मजदूरी के आधार पर अपना जीवन यापन करते हैं। उनके परिवार के लोग कुछ दूसरा कार्य या मजदूरी करते हैं। ये असंगठित श्रमिक हुआ करते हैं। इनकी स्थिति उन दैनिक मजदूरों की भांति है जो शहर में भवन निर्माण के कार्य में मिस्त्रियों के साथ ईंट गट्टे का कार्य करते हैं। इनके कार्यों की सुरक्षा व अप्रति मिस्त्रियों के ऊपर निर्भर है और इनको दैनिक मजदूर कहते हैं।

दैनिक आधार पर मजदूरी प्राप्त करने वाले इन श्रमिकों को किसी भी प्रकार के श्रम कल्याण व समाजिक सुरक्षा का प्राविधान नहीं है। वर्तमान में श्रम सम्बन्धी जितने कानून हैं इन कानूनों की कोई भी धारा इन पर लागू नहीं होती है। इनके सम्बन्ध में श्रम निरीक्षण से जानकारी प्राप्त किया गया पर श्रम निरीक्षक ने यह स्पष्ट किया कि इन श्रमिकों तक श्रम सम्बन्धी कानूनों का क्षेत्र नहीं है। यह निम्नी क्षेत्र का मामला है।

श्रम सम्बन्धी कानून सेव धुलाई कार्य में लगे श्रमिक

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कार्य करते हैं। इनके कार्य करने पर मजदूरी दी जाती है। यदि इन पर "NO WORK NO PAY." काम नहीं तो दाम नहीं का सिद्धान्त लागू होता है। इन श्रमिकों पर श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनों के लागू होने के प्रश्न पर श्रम निरीक्षकों ने यह स्पष्ट कि ये श्रमिक श्रम सम्बन्धी कानूनों की विभिन्न धाराओं द्वारा इनके किसी भी प्रकार का लाभ प्राप्त नहीं है। इस सम्बन्ध में दो कीलानियाँ व्यक्त की गईं एक तो यह कि धुलाई का कार्य करने वाली इलानियाँ पंजीकृत नहीं हैं। यह कार्य व्यक्ति विशेष द्वारा किया जाता है। दूसरे धुलाई कार्य ठेकेदारों के माध्यम से होता है। ठेकेदार भी एक अपंजीकृत व्यक्ति होता है। यह धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिकों को नियुक्त करता है इस प्रकार कालीन की धुलाई का कार्यपूर्णता अस्थायित्व, पंजीकृत तथा अनियमित है। इन श्रमिकों की नियुक्ति ठेकेदारों के माध्यम से होती है। श्रमिकों और ठेकेदारों के बीच कार्य की नियुक्ति तथा मजदूरी की दर से सम्बन्धित बातें सब मौखिक होती हैं अतः इन पर सरकार का किसी प्रकार का नियन्त्रण नहीं होता है। इन श्रमिकों को संगठित क्षेत्र के अन्तर्गत लेने का प्रयास

करने के लिए पहला आवश्यक कदम यह होना चाहिए कि धुलाई का कार्य करने वाले व्यक्तियों ठेकेदारों तथा कमीशन एजेंटों का प्रमाणीकरण किया जाय ।

राज्य संघ श्रीमकों

राज्य द्वारा श्रीमकों को प्राप्त सुविधा संघ नियन्त्रण के सम्बन्ध में जानकारी प्राप्त करने के लिए श्रम के निरीक्षक के सम्बन्ध स्थापित किया गया और इस सम्बन्ध में यह पाया गया कि व्यवहारिक रूप से राज्य का इन श्रीमकों पर कोई नियन्त्रण नहीं है, बल्कि उद्योग में व्यवस्था इस प्रकार की है कि सरकार व्यवस्था को एक मूक दर्शक बन कर देखती रही है। कालीन उद्योग का उत्पादन कार्यपूर्णता निजी क्षेत्रों के अन्तर्गत है । और उद्योग में मालिक और श्रीमकों के सम्बन्धों में पूर्णतया निजी प्रकार के हैं। यद्यपि ऐतिहासिक रूप से भारतीय औद्योगिक नीति में समय-समय पर विभिन्न प्रकार के नियन्त्रण की बात कही जा रही है। इस सम्बन्ध में विभिन्न वैधानिक व्यवस्था भी कर दी गयी है । कालीन उद्योग में सर्वेक्षण के दौरान यह बात ज्ञात हुई कि ऐतिहासिक रूप से सरकार द्वारा बनाये गये नियम भी इस उद्योग पर भी लागू हैं। इस सम्बन्ध में यह भी कहा जा सकता है

कि सरकार द्वारा ऐसा कोई भी प्रभावी कदम नहीं उठाया गया है।
जिसका प्रत्यक्ष प्रभाव श्रमिकों की पारिवारिक तथा सामाजिक
दशाओं पर पड़ा हो। श्रम निरीक्षक से साक्षात्कार लेने पर
उन्होंने इस बात को स्वीकार किया कि विभिन्न श्रम सम्बन्धी
कानून उन सभी औद्योगिक इकाइयों पर लागू होते हैं जिसमें कम
से कम 10 श्रमिक कार्यरत हैं और जिनमें शक्ति का प्रयोग किया
जाता है। शक्ति का प्रयोग न होने की दशा में श्रम सम्बन्धी
उन औद्योगिक इकाइयों में लागू होते हैं जिनमें 20 श्रमिक काम
करते हैं। ऐसे इकाइयों में श्रम सम्बन्धी कानून लागू होते हैं।
श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनों के उपचार में लागू होने के सम्बन्ध
में विस्तृत जानकारी देने में श्रम निरीक्षक असमर्थ रहा है। उसने
केवल श्रमिकों द्वारा मालिकों के विरुद्ध शिकायत के निमटारे के
सम्बन्ध में ही केवल जानकारी दी। इस बात को सुनने पर
कि आप द्वारा श्रमिकों को किस प्रकार की सहायता प्रदान की
जाती है। इस सम्बन्ध में उसने किसी विशेष प्रकार की सहायता
को स्पष्ट नहीं किया और न ही सर्वेक्षण के दौरान किसी भी
सुविधा जो राज्य द्वारा प्रदान की गयी हो, का प्रमाण मिलता
है। श्रम निरीक्षक ने अपना महत्व केवल शिकायतों के निमटारा
करने के सम्बन्ध में स्पष्ट किया श्रम निरीक्षक का महत्व और उसके
कार्य का श्रमिकों के विभिन्न कार्य कलापों पर पड़ने वाला प्रभाव
सीमित है। श्रम निरीक्षक ने इस बात को स्पष्ट किया कि

यह श्रम सम्बन्धी कार्य क्लायो पर केवल उती समय हस्तक्षेप करता है जब श्रमिक द्वारा उद्योग मालिक के विरुद्ध कोई शिकायत की जाती है। शिकायत न होने की दशा में श्रम निरीक्षक का महत्व केवल सिद्धान्त तक ही सीमित रह जाता है।

श्रमिकों के कार्य करने की दशाओं से सम्बन्धित विभिन्न अंगों पर राज्य का महत्व स्पष्ट करने के लिए श्रमिकों से सम्बन्धित विभिन्न अंगों पर विचार किया गया। उदाहरण के लिए श्रमिकों की मजदूरी और कार्य करने के घंटों के सम्बन्ध में सरकार का नियन्त्रण पूछे जाने पर श्रम निरीक्षक ने केवल यह स्पष्ट किया कि इस पर नियन्त्रण है। सर्वेक्षण के दौरान यह बात प्रकाश में आयी कि कालीन उद्योग में श्रमिकों को दी जाने वाली मजदूरी कृषि के क्षेत्र में श्रमिकों को प्राप्त होने वाली मजदूरी की तुलना में अधिक है। पर औद्योगिक क्षेत्र में संगठित उद्योगों में श्रमिकों को प्राप्त होने वाली सुविधाओं की तुलना में कुछ भी नहीं है। कालीन उद्योग ऐसा क्षेत्र प्रस्तुत करता है जिसमें कृषि श्रमिकों की तुलना में तुलनात्मक रूप से सुविधाएँ अधिक हैं। इस लिए आस-पास के ग्रामीण क्षेत्रों से श्रमिक उत्तम मजदूरी और उत्तम कार्य करने की दशाओं से आकर्षित होकर कृषि क्षेत्र में कार्य करने के बजाय कालीन उद्योग में कार्य करता है। इसके कार्य करने के घंटे शहर के असंगठित क्षेत्र में ही समान हैं, जो प्रायः 8 से 10 घंटे तक हैं और इस पर सरकार का किसी प्रकार से नियन्त्रण नहीं हो सकता है।

कालीन उद्योग में कालीन के उत्पादन का कुछ कार्य बाल श्रमिकों द्वारा भी सम्पन्न किया जाता है। यद्यपि कानून की दृष्टि से श्रम निरीक्षक द्वारा इस बात को स्पष्ट किया गया कि बालकों को उत्पादन के कार्य में लगाना वर्जित है। सर्वेक्षण के दौरान यह पाया गया कि धुलाई तथा कटाई के कार्यों में महिला श्रमिकों के अतिरिक्त बाल श्रमिकों को भी पर्याप्त मात्रा में लगाया जाता है। इससे सम्बन्धित प्रश्न पूछे जाने पर श्रम निरीक्षक ने यह स्पष्ट किया कि इस स्थिति का हम विरोध नहीं कर सकते क्योंकि यह श्रमिकों और उद्योग मालिकों के बीच का सम्बन्ध होता है। उनके द्वारा बनाये गये रिकार्ड से यह बात स्पष्ट नहीं हो पाती कि उन्होंने कालीन बनाने के लिए जिन श्रमिकों से कार्य लिया है कि वे बाल श्रमिक हैं अथवा नहीं। श्रम सम्बन्धी विभिन्न समस्याओं के निराकरण के सम्बन्ध में श्रम निरीक्षक ने अपना महत्व केवल इस बात से स्पष्ट किया कि यदि श्रमिक अपनी कोई शिकायत उन्हीं करता है तो उसकी सुनवाई की जाती है श्रमिकों से इस बात की जानकारी करने पर कि " क्या वे अपनी विभिन्न समस्याओं को श्रम निरीक्षक के सामने रखते हैं अथवा नहीं इस सम्बन्ध में श्रमिकों ने इस बात को स्पष्ट किया कि यदि वे मालिक के विरुद्ध किसी प्रकार की शिकायत करते हैं तो उन्हें नौकरी से भी हाथ धोना पड़ता है।

सही स्थिति में उन्हें जो कुछ मिलता है और जैसे मिलता है। वे उसे स्वीकार करते हैं। जहाँ तक श्रमिकों के मजदूरी कार्य करने के घन्टे, छुट्टी बोनस इत्यादि का प्रश्न है इस सम्बन्ध में औद्योगिक इकाइयों के मालिक से जानकारी प्राप्त करने पर यह बात स्पष्ट हुई कि उनके द्वारा वे सभी रजिस्टर नियमानुसार बनाये जाते हैं। जिन्हें श्रम निरीक्षक की आवश्यकता होती है और उनके द्वारा निर्देश दिए जाते हैं। दैनिक मजदूरी और बिना किसी पूर्ति के नियुक्त श्रमिकों को बोनस और छुट्टी आदि का कोई प्रश्न ही नहीं उठता है।

उपरोक्त परिस्थितियों में इस बात को स्पष्ट किया जा सकता है कि कात्तीन उद्योग एक निजी क्षेत्र का उद्योग है और इसके सभी कार्य मालिक की इच्छानुसार और सुविधानुसार किये जाते हैं। श्रमिक जिसकी स्थिति पुंजीपति की तुलना में हमेशा कमजोर रही है। वह अपनी इच्छाओं के अनुसार अपने को समायोजित करने के लिए बाध्य होता है क्योंकि उनके समक्ष उपयुक्त वैकल्पिक रोजगार के अंतर का अभाव होता है।

अतः श्रमिकों की दशाओं से सम्बन्धित सुधार व औद्योगिक इकाइयों के मातृकों और श्रमिकों के बीच आपसी सहभाव समायोजन तथा सम्झौतों के आधार पर ही सम्भव है, परिस्थितियों कुछ इस प्रकार की हैं कि विभिन्न कानूनों के अन्तर्गत प्रदत्त सुविधाएँ प्रभावी रूप से लागू नहीं की जा सकती हैं। इन्हें क्रमशः लागू करके सम्पत्ति प्राप्त की जा सकती है। इस सर्वेक्षण के दौरान इस बात का अनुभव किया गया कि वर्तमान व्यवस्था को पूर्णतया बदला नहीं जा सकता है और न ही बदलना उपयुक्त है, क्योंकि इस उद्योग में एक बड़ी मात्रा में अकुशल श्रमिक कार्य करते हैं। जो इस व्यवसाय के कार्य को रोजगार के उपलब्ध अन्य अवसरों की तुलना में अधिक उपर्युक्त समझकर अपनाता है और इस उद्योग से अधिक उपयुक्त रोजगार का अवसर वर्तमान परिस्थितियों में उसे अन्यत्र कहीं प्राप्त नहीं है जिससे वह अपना जीवन यापन कर सके।

निष्कर्ष

कालीन की धुलाई और तमाईका कार्य कालीन उद्योग के एक सहायक उद्योग के रूप में अर्द्ध शहरी एवं ग्रामीण क्षेत्रों में विकसित हुआ है। कालीन की धुलाई का कार्य जिनके पास अपना कुँआ और जमीन होती है उनके द्वारा किया जाता है। कुँआ में पीम्पिंग सेट लगाकर इस कार्यको समान किया जाता है कालीन की धुलाई का उद्योग भी दो स्थानों में विकसित हुआ है।

1- कुछ व्यक्ति पीम्पिंग सेट की सेवारत किराये के आधार पर प्रदान करते हैं, और धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने वाले इस सुविधा को करते हैं।

2- धुलाई का कार्य ठेकेदारों द्वारा अपने श्रमिकों के माध्यम से सम्पन्न कराया जाता है।

3- ठेकेदारों द्वारा धुलाई का कार्य देने वाले श्रमिक को दैनिक मजदूरी के आधार पर रखा जाता है।

4- कुछ व्यक्तियों द्वारा पीम्पिंग सेटों के माध्यम से केवल जल की पूर्ति ही नहीं की जाती बल्कि कालीन की धुलाई

और सफाई का ठेका भी लिया जाता है इस कार्य के लिए परिसंग सेट मालिकों द्वारा अपने श्रमिक रखे जाते हैं। कालीन की धुलाई के लिए प्रायः पुरुष श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते हैं। वर्तमान अध्याय के अन्तर्गत कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिकों और ठेकेदारों के आर्थिक सम्बन्धों, श्रमिकों की आर्थिक और सामाजिक दशाओं तथा श्रमिकों को प्राप्त सुरक्षा व सुविधाओं के सम्बन्धमें वर्तमान व्यवस्था की पर्याप्तता और अपर्याप्तता पर विचार लिया जायेगा।

कालीन की धुलाई का कार्यप्रायः ग्रामीण एवं अर्द्धनगरीय क्षेत्र में सम्पन्न किया जाता है। धुलाई का कार्य करने के लिए अर्द्धशहरी क्षेत्रों में परिसंग सेटों का निर्माण केवल इसी कार्य के लिए किया जाता है और ग्रामीण क्षेत्र में इन परिसंग सेटों से कृषि का कार्य भी किया जाता है। कालीन की धुलाई का कार्य एक सहायक उद्योग के रूप में उस समय किये जाते हैं जब कि कृषि के लिए जल की आवश्यकता नहीं होती और कालीन की धुलाई का कार्य किया जाता है। अर्द्धशहरी क्षेत्रों में भी परिसंग सेट की स्थापना केवल धुलाई के कार्य के लिए ही नहीं की जाती बल्कि उससे सिंचाई का कार्य भी किया जाता है। नगरीय क्षेत्र के ऐसे लोग जिनके पास पर्याप्त मात्रा में भूमि होती है, वे इस कार्य को करते हैं। कालीन की धुलाई के साथ-साथ वे अपने क्षेत्रों में

कृषि का कार्य करते हैं। धुलाई के कार्य के लिए भदोही, जामपुर और मीरजापुर क्षेत्रों में धुलाई किये जाने वाले सम्पूर्ण क्षेत्र के कुओं की संख्या लगभग 10,000 है। भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत परसीपुर, सुरियावा, मोट नई बाजार, आदि कस्बे आते हैं। जिनका विस्तार 25 वर्ग किलो मीटर के अन्तर्गत है। इस क्षेत्र में ऐसे कुओं की संख्या जिनके माध्यम से कालीन धुलाई का कार्य होता है, लगभग 300 बतायी गयी है। जमादार कहा जाता है। जिसका औद्योगिक इकाइयों के माध्यम से स्थायी कर्मचारियों को वेतन दिया जाता है।

जमादार का मुख्य कार्य कालीन की धुलाई के कार्यको सम्पन्न कराना होता है। कालीन की धुलाई का स्थान औद्योगिक इकाइयों द्वारा जमादार की देखरेख में विकसित किया जाता है। जमादार दैनिक मजदूरी के आधार पर आवश्यक श्रमिकों को रख कर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराता है। औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य स्वयं के हाथ में लेने के प्रमुख कारकों के सम्बन्ध में पीछे सर्वेक्षण की अवधि में ठेकेदारी प्रथा की विभिन्न कमियों के कारण औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन धुलाई का कार्य विकसित हुआ है।

ठेकेदारी के सम्बन्ध में प्रायः यह शिकायत मिली है कि इनके द्वारा धुलाई के कार्य में आवश्यक समय बर्बाद किया जाता है। इनके द्वारा प्रायः समय पर माल तैयार करके नहीं दिया जाता है।

कुछ लोगों के अनुसार ठेकेदारी द्वारा धुलाई केउ नाम पर एक बड़ी मात्रा में धराशि प्राप्त की जाती है। इसका उपयोग दूसरे कार्यों में कर लिया जाता है। कुछ लोगों के अनुसार ठेकेदारी द्वारा धुलाई के कार्य में कालीन के गुणों पर ध्यान नहीं दिया जाता है।

कालीन की सफाई और धुलाई का कार्य कुटीर उद्योग के अन्तर्गत आता है। कालीन की धुलाई का कार्य दैनिक मजदूरों के माध्यम से सम्पन्न किया जाता है। इन मजदूरों की स्थिति सबसे दयनीय और बुराब है तथा इन पर सरकार की ओर से कोई अंश और नियन्त्रण नहीं लगाया गया है। इन श्रमिकों की स्थिति ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में भवन निर्माण में कार्य करने वाले श्रमिकों की भाँति है। जिनकी सेवाएँ दैनिक मजदूरी के आधार पर निजी व्यक्तियों द्वारा प्राप्त की जाती हैं, जिन्हें ईंट रखने वाले या ग्रामीण क्षेत्र में दैनिक मजदूरी पर कार्य करने वाले श्रमिकों की भाँति है। यह क्षेत्र पूर्णतया श्रम की दृष्टि कोण से निजी क्षेत्र के अन्तर्गत आता है। जिस प्रकार भवन निर्माण कार्य में दैनिक मजदूरी के आधार पर जब तक काम होता है तब तक उनकी सेवाएँ प्राप्त की जाती हैं और कार्य समाप्त होने के पश्चात् कार्य गौतक और श्रमिक का सम्बन्ध समाप्त हो जाता है।

कार्य मालिक और श्रमिकों का सम्बन्ध प्रायः दैनिक होता है। जो प्रत्येक दिन कार्य समाप्त होने के समय मजदूरी का भुगतान होने पर समाप्त हो जाता है। यही स्थिति कालीन की धुलाई करने वाले श्रमिकों की है।

मदोही क्षेत्र के अन्तर्गत लगभग 300 कुंए ऐसे हैं जिनके मालिकों द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है। इन मालिकों द्वारा औद्योगिक इकाइयों से धुलाई के कार्य के लिए आदेश प्राप्त किया जाता है। कभी - कभी इन्हीं धुलाई के कार्यको आदेश ठेकेदारी द्वारा भी प्राप्त होता है। धुलाई के कार्य के लिए मजदूरी की दरे क्षेत्र निम्न प्रकार है।

1- उच्च कोटि के कालीनों की धुलाई 20 रुपये प्रति मीटर के हिसाब से है।

2- निम्न कोटि के कालीनों की धुलाई 8 रुपये प्रति मीटर के हिसाब से है।

उपरोक्त से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई के कार्य के लिए कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था है कार्यानुसार मजदूरी की

व्यवस्था होने के कारण श्रीमक पूरी क्षमता और लगन से कार्य करते हैं
 तथा कार्य भी अधिक होता है। जहाँ तक श्रीमको की पूर्ति का प्रश्न
 है धुलाई के कार्य के लिए श्रीमको की कमी नहीं होती क्योंकि कालीन
 उद्योग के अन्तर्गत धुलाई का कार्य अन्य रोजगार के अवसरों की तुलना में
 कम कट दायक है। तथा श्रीमको को किसी विशेष प्रतिशिक्षण एवं
 कुशलता हासिल करने की आवश्यकता नहीं होती। वे विनिमय
 के क्षेत्र में या दिन भर ईंट गारा करने की तुलना में कालीन
 की धुलाई का कार्य तुलनात्मक रूप से करना अधिक पसन्द करते हैं, क्योंकि
 यह कम कट दायक एवं अधिक प्रतिफल प्रदान करने वाला कार्य है।
 इस लिए धुलाई का कार्य करने के लिए पर्याप्त मात्रा में श्रीमक ग्रामीण
 एवं अर्द्धशहरी क्षेत्रों से पर्याप्त मात्रा में प्राप्त होते हैं और श्रीमको
 में इस कार्य को प्राप्त करने की स्पर्धा या होड़ सी लगी है।
 अध्ययन के दौरान यह बात हुआ कि धुलाई का कार्य करने वाले सभी
 पीम्बंग सेटों की इकाइयों से परिवारों से सम्बन्धित पायी गयी
 जिनका मुख्य पेशा कृषि है। कृषि कार्य से सिपाई के साधन के रूप में
 पीम्बंग सेटों का निर्माण किया गया। जिसमें कृषि की सिपाई के
 अतिरिक्त कालीन की धुलाई का कार्य भी किया जाता है। यह पूछे जाने
 पर कि पीम्बंग सेटों की स्थापना सिपाई के कार्य के लिए की गयी
 थी हो धुलाई का कार्य क्यों प्रारम्भ किया। इस प्रश्न के उत्तर में

39 या 78 % उत्तर देने वाले ने यह उत्तर दिया कि पर्सिंग सेट पर होने वाली व्यय को घटाने करना आवश्यक है। जो धुलाई के कार्य करने से प्राप्त हो जाता है। 8 या 77% उत्तर देने वाले इस दृष्टिकोण के थे कि उनके परिवार में उन्होंने ऐसा अनुभव किया है कि उनकी सन्तानों की रुचि कृषि की ओर कम हो रही है। जो लोग पढ़ लिख गये हैं वे शहरों में चले गये हैं और जो घर पर रहते हैं वे शहर का जीवन व्यतीत करना चाहते हैं तथा मेहनत कम करना चाहते हैं और ऐसा करना चाहते हैं। जिसमें कम मेहनत से अधिक रकम प्राप्त हो सके। इस दृष्टिकोण से धुलाई का कार्य सरल लगता है। इस लिए उत्ती पर्सिंगसेट पर कालीन की धुलाई कार्य करने लगे हैं। 5 % उत्तरदाताओं ने अपने आय का साधन बढ़ाने के लिए धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया, क्योंकि कृषि से प्राप्त होने वाली आय परिवार की बढ़ती हुई आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए अपर्याप्त थी।

कुँआ से धुलाई स्थल तक जल पहुँचाने कार्य अक्सर श्रीमकों द्वारा किया जाता है। कालीन धुलाई के दूसरे स्तर में एक बार जल द्वारा धुलाई कराने के पश्चात् रसायनिक पदार्थों से उसकी धुलाई की जाती है। रसायनिक पदार्थों से धुलाई करने का कार्य कुशल श्रीमक करते हैं। कालीन की धुलाई के पश्चात् उसे उठाकर सूखने के स्थान तक ले जाना, उसे सूखने के लिए फैलाना, धुलाई के लिए आदि हुए कालीनों को उतारकर धुलाई स्थल तक फैलाने कार्य अक्सर श्रीमकों

द्वारा किया जाता है। कुशल और अकुशल श्रमिकों की संख्या को जोड़कर यह कहा जा सकता है कि दोनों श्रमिकों का अनुपात समान होता है। सर्वेक्षण के अन्तर्गत कालीन की धुलाई करने वाले मालिकों से पूछे जाने पर यह ज्ञात हुआ कि जिन परिष्कृतों की क्षमता बड़े कालीनों के धोने की है उनमें एक साथ 100 श्रमिकों को रोजगार दिया जाता है। श्रमिकों के रोजगार का यह अनुपात छोटे- बड़े परिष्कृतों का लगभग एक समान है। जिन परिष्कृतों का कार्य छोटा है उनमें बड़े आकार का एक कालीन और छोटे आकार का पाँच कालीन कालीन एक साथ धोये जा सकते हैं। सर्वेक्षण की गयी धुलाई की 50 इकाइयों में से 37 परिष्कृतों या 74.2 इकाइयाँ होती हैं जिनकी क्षमता दो बड़े कालीनों के धोने की या 10 छोटे आकार के कालीनों के धोने की है। या जिनमें 100 श्रमिकों को एक साथ धुलाई के कार्य बसा दिया जाता है। जिनमें 50 कुशल श्रमिक और 50 अकुशल श्रमिक होते हैं।

सर्वेक्षण की गई 50 धुलाई की इकाइयों के गणिष्मकाल के चार महीनों में धुलाई से प्राप्त आय को सारणी संख्या 32 में वर्गीकृत किया गया है और यह आय 15 हजार से लेकर 1 लाख रुपये तक की सीमा तक वर्गीकृत की गयी है। इकाइयों में धुलाई का कार्य प्रायः मार्च के महीनों से प्रारम्भ होता है तथा जून में अपनी परम सीमा पर होता है।

यह कार्य जुलाई में भी चलता रहता है या जब कि वर्षा ऋतु प्रारम्भ नहीं होती तब तक तेजी में रहता है। जुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों में मार्च के महीने में लगभग 40 % इकाइयों की आय 35 हजार से 55 हजार रुपये के बीच थी। यदि जुलाई की जाने वाली इकाइयों के मार्च के महीने का बहुलक ज्ञात किया गया जो 47.5 हजार रुपये आता है, और जुलाई करने वाले 50 इकाइयों का औसत मूल्य 47.6 हजार रुपये आता है।

कालीन उद्योग के जुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों द्वारा किये गये विनियोग और इस विनियोग के परिणाम स्वरूप अर्जित आय और रोजगार के अवसर का अनुपात ज्ञात करने के लिए सम्मिलित इकाइयों में विनियोजित पूंजी एवं उनके द्वारा दिये गये कुशल तथा अकुशल श्रमिकों को रोजगार के आधार पर विनियोजित पूंजी और रोजगार का अनुपात ज्ञात करने पर यह अनुपात 1.87 आता है जिसका अर्थ यह है कि जुलाई के कार्य में लगी पूंजी की एक इकाई द्वारा लगभग 90 व्यक्ति को रोजगार दिया जाता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग में जुलाई का कार्य भी अधिक रोजगार के अवसर प्रदान किये जाने वाला व्यक्ताय है।

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों में विनियोजित पूंजी सेव रोजगार के अवसरों के बीच उच्च स्तर के सह सम्बन्ध से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग का यह भाग प्रमुख तकनीक पर आधारित है। इसके विकास द्वारा अधिक से अधिक व्यक्तियों को रोजगार का अवसर प्राप्त होता है भदोही और झानमूर से क्षेत्र है। जिनमें अधिकांश श्रमिक परिवार कालीन के उद्योग में ही कार्यरत है। अन्य कुटीर सेव छोटे पैमाने के उद्योग का विकास इस क्षेत्र में ही हो सका है क्षेत्र के लगभग 80% परिवारों की जीविका कालीन उद्योग से सम्बन्धित उद्योगों से ही चलती है। मीरजापुर जनपद में अन्य उद्योग भी विकसित हुए हैं। कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कार्य करते हैं। इनके कार्य करने पर मजदूरी दी जाती है। यदि इन पर "No Work No Pay." काम नहीं तो दाम नहीं का सिद्धान्त लागू होता है। इन श्रमिकों पर प्रमुख सम्बन्धी विभिन्न कानूनों के लागू होने के पश्चात् प्रमुख निरीक्षक ने यह स्पष्ट किया कि ये श्रमिक प्रमुख सम्बन्धी कानूनों की विभिन्न धाराओं द्वारा इनके किसी भी प्रकार का लाभ प्राप्त नहीं है। इस सम्बन्ध में दो कठिनाइयाँ व्यक्त की गयी हैं एक तो यह कि धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों पंजीकृत नहीं हैं। यह कार्य व्यक्ति विशेष द्वारा किया जाता है, दूसरे धुलाई का कार्य ठेकेदारों

के माध्यम से होता है। ठेकेदार भी एक अर्जित व्यक्ति होता है। वह धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिकों को नियुक्त करता है। इस प्रकार कालीन की धुलाई का कार्य पूर्णतया अस्थाित अर्जित तथा अनियन्त्रित है। इन श्रमिकों की नियुक्ति ठेकेदारों के माध्यम से होती है। श्रमिकों और ठेकेदारों के बीच कार्य की नियुक्ति तथा मजदूरी की दर से सम्बन्धित बातें सब मौखिक होती हैं। अतः इन पर सरकार का किसी भी प्रकार का नियन्त्रण नहीं होता है इन श्रमिकों को स्थाित क्षेत्र के अन्तर्गत लेने का प्रयास करने के लिए पक्का आवश्यक कदम यह होना चाहिए कि धुलाई का कार्य करने वाले व्यक्तियों ठेकेदारों तथा कमीशन एजेंटों का पंजीकरण किया जाय।

कालीन उद्योग - पिछेता और निर्यातिक कालीन उत्पादन की अन्तिम कड़ी पिछेता है जो देशी और विदेशी बाजारों में कालीन की बिक्री का कार्य करते हैं इस लिए इन्हें पिछेता और निर्यातिक भी कहा जाता है। कालीन उद्योग में इन्हीं पिछेताओं और निर्यातिकों को उत्पादक भी कहा जाता है। कालीन की बिक्री और निर्यात करने का कार्य पंजीकृत फर्मों द्वारा किया जाता है। इनका पंजीकरण तोसाइटीज रंग फर्मों के रजिस्ट्रेशन एक्ट के अन्तर्गत होता है। अधिकांश पंजीकृत फर्म व्यक्तिगत उद्योगों की भाँति हैं। जो पूर्णतया निजी क्षेत्र की हैं। इन फर्मों द्वारा कमीशन एजेंटों, ठेकेदारों और उत्पादकों के माध्यम से कालीन तैयार कराया जाता है। कालीन की तैयारी और उसकी धुलाई के पश्चात् उसे बिक्री या निर्यात के योग्य बनाने के लिए कालीन के विधायन का कार्य किया जाता है। इस विधायन की प्रक्रिया को स्थानीय भाषा में क्वाई कहते हैं। क्वायक और क्वाई क्रिया के अन्तर्गत कालीन को गुणात्मक दृष्टि से उत्तम बनाने का प्रयास किया जाता है। जिसके अन्तर्गत कालीन की धुलाई के पश्चात् उसमें निम्ने अनावश्यक जी धामे तथा अन्य पदार्थ जो धुलाई और बुनाई के

समय निकलते हैं। उनकी कटाई की जाती है। कटाई के द्वारा कालीन को एक सुव्यवस्थित, सुडोल और सुन्दर रूप देकर उसे अन्तिम उपभोग योग्य वस्तु बनाया जाता है। कटाई के बाद कालीन को बाजार में बिक्री के लिए भेज दिया जाता है।

कालीन की कटाई भी कालीन के उत्पादन की एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें श्रमिकों की अधिक आवश्यकता होता है। श्रमिकों की आवश्यकता को दो भागों में बांटा जा सकता है। 1-अकुशल श्रमिक 2- कुशल श्रमिक।

अकुशल श्रमिक के अन्तर्गत उन श्रमिकों को रखा जाता है जो कालीन में निकले हुए अनावश्यक व अवशिष्ट धागों तथा जनों की कटाई केपी के माध्यम से करते हैं। इस कार्य में विशेष कुशलता की आवश्यकता नहीं होती है। यह कार्य दैनिक मजदूरी पर रखे गये साधारण श्रमिकों से कराया जाता है। जिसके अन्तर्गत अधिकांशतः बाल श्रमिकों को रखा जाता है, और एक निश्चित मात्रा में प्रौढ़ श्रमिकों को भी रखा जाता है। कालीन की कटाई में किसी विशेष निर्देश की आवश्यकता नहीं होती है। प्रौढ़ श्रमिकों की आवश्यकता

होती है जो श्रीमकों को केवल कालीन में कार्य करने के कारण प्राप्त हो जाती है। इस कुशलता को प्राप्त करने के लिए किसी विशेष प्रशिक्षण या शिक्षा की आवश्यकता नहीं होती है। कालीन की साधारण कटाई के पश्चात् उसमें कुछ रसायनिक पदार्थ ऐसे लगाये जाते हैं जिससे कालीन की गुणवत्ता व सुन्दरता बनी रहे। इसके लिए एक विशेष प्रकार के मशीन का प्रयोग किया जाता है। जो कालीन को सुन्दर बनाने में सहायक होती है। यह कार्य भी कटाई के अन्तर्गत ही आता है। कालीन की साधारण कटाई के पश्चात् धुलाई का कार्य सम्पन्न किया जाता है। यह कार्य ग्रीट पुरुष श्रीमक द्वारा किया जाता है, जो दैनिक मजदूरी के आधार पर रखे जाते हैं साधारण कटाई के लिए प्रायः बाल श्रीमक ही रखे जाते हैं। क्योंकि यह हल्का और कम समय वाला होता है। इस कार्य के लिए पिछेता सेव नियंत्रित द्वारा अधिक मात्रा में व्यय करना उपयुक्त नहीं समझा जाता है।

बाल श्रीमकों को मजदूरी भी कम दी जाती है और उनसे काम अधिक लिया जाता है। साथ में रखे गये ग्रीट पुरुष श्रीमक कटाई से सम्बन्धित अन्य कार्य भी करते हैं। इस अध्याय में भदोही ज्ञानपुर सेव मीरजापुर जन्मद में कार्यरत कालीन उद्योग की इकाइयों द्वारा कालीन का उत्पादन देशी और विदेशी बाजार में कालीन की बिज्जी, निर्यात सेव उससे सम्बन्धित समस्याएं उत्पादन से सम्बन्धित समस्याएं आदि

पर विचार किया जायेगा । इसके लिए क्षेत्र से सम्बन्धित प्राथमिक एवं द्वितीयक संस्कारों का प्रयोग किया जायेगा ।

कालीन की बिट्टी

कालीन उद्योग का बाजार प्रायः विश्व के अन्य देशों में है । इसकी बिट्टी अधिकांशतः देश के बाहर हुआ करती है। विदेशों में भेजे जाने वाले कालीन के उत्पादन में भदोही - झानपुर और मीरजापुर जनपद क्षेत्र का महत्व केवल इस बात से स्पष्ट होता है कि इस क्षेत्र में 536 कालीन उद्योग की पंजीकृत फर्में हैं, जो सभी कालीन के निर्यात के लिए उत्पादन का कार्य करती हैं। भदोही झानपुर मीरजापुर जनपद में कालीन उत्पादन मुख्यतया निर्यात के लिए ही किया जाता है । अधिकांश फर्में अपना उत्पादन विदेशी बाजार के लिए करती हैं । ऐसी फर्में इस क्षेत्र में कार्य कर रही हैं, जो निर्यात के लिए ही उत्पादन करती हैं । जो फर्में छोटी हैं या जिनकी स्थापना अभी हाल में हुई है। वे कालीन का उत्पादन करके अन्य फर्मों के माध्यम से निर्यात

1. कालीन की साधारण कटार्ड के पश्चात फैक्ट्री में पानी मिलाकर कालीन के ऊपर छिड़काव किया जाता है। अनावश्यक जनों को जमाने के लिए, यह छिड़काव किया जाता है । इसके पश्चात कालीन को प्रेस के लिए विशेष प्रकार के मशीन का प्रयोग किया जाता है जिससे कालीन सुन्दर एवं आकर्षक बन सके । यह कार्य पंजीकृत फर्मों में विक्रेता या निर्यातकों के स्थान या फर्मों में होता है ।

का कार्य करती है। कालीन उद्योग में उत्पादन एवं निर्यात का उत्पादनरत इकाइयों के 10 वर्षों के उत्पादन और निर्यात के आँकड़ों द्वारा स्पष्ट हो जाता है।

सारणी संख्या 38 में भदोही ज्ञानपुर और मीरजापुर क्षेत्र में कार्यरत अध्ययन के लिए चुनी गयी 100 इकाइयों के गत दस वर्षों के उत्पादन एवं निर्यात को स्पष्ट किया गया है। इस क्षेत्र में 536 औद्योगिक इकाइयाँ कार्यरत हैं और प्रायः सभी निर्यात के लिए अपना उत्पादन करती हैं।

क्रमशः ::

सारणी संख्या-4 38

कालीन का उत्पादन और निर्यात

वर्ष	उत्पादन	पिछले वर्ष	निर्यात	पिछले वर्ष की तुलना में
		की तुलना में	लाख रुपये में	निर्यात में वृद्धि/लाख रु० में
		वृद्धि %		
1980-81	160.34	-	157.66	-
1981-82	180.31	+ 12.5	173.48	+ 1.3
1982-83	170.01	- 5.5	166.20	- 4.2
1983-84	190.01	+11.7	189.09	+ 1.4
1984-85	240.14	+20.0	136.12	+2.5
1985-86	225.21	- 6.2	211.23	- 1.6
1986-87	190.12	- 20.0	171.81	- 1.9
1987-88	250.02	+ 40.0	245.03	+ 4.2
1988-89	360.05	+ 90.0	360.00	+ 4.7
1989-90	430.00	+ 20.0	425.00	+ 1.8
1990-91	540.00	+ 25.0	539.00	+ 2.6

सारणी संख्या 38 में अध्ययन के लिए पुनी गयी। 100 इकाइयों की दस वर्षों के उत्पादन संव निश्चयिता द्वारा यह बात स्पष्ट होती है कि इनके उत्पादन स्तर तथा निश्चयिता में वृद्धि है। उत्पादन स्तर में होने वाली वृद्धि दस वर्षों में 237.5% रही है। सन 1980-81 के अन्त में इन इकाइयों का उत्पादन 160.34 लाख रुपये तक था। जो सन 1990-91 के अन्त में बढ़कर 540 लाख रुपये का हो गया, पर यदि दस वर्षों के अन्तर्गत विभिन्न वर्षों के दृष्टिकोण से विचार किया जाय तो यह बात स्पष्ट होती है कि विभिन्न वर्षों में उत्पादन स्तर बढ़ता और घटता रहा है। उदाहरण के लिए सन 1981-82 में पिछले वर्ष की तुलना में उत्पादन स्तर में 12.5 % की वृद्धि हुई है पर सन 1982-83 में उत्पादन स्तर में 5.5 % की कमी हुई है। अगले दो वर्षों में सन 1983-84 और 1984-85 में उत्पादन स्तर 1982-83 की तुलना में क्रमशः 11.7 % और 20 % अधिक रहा है। इसी प्रकार अगले दो वर्षों में सन 1985-86 में और 1986-87 में पुनः उत्पादन स्तर 1984-85 की तुलना में क्रमशः 6.2 और 20% कम रहा है। इसके पश्चात् सन 1987-88 से 1990-91 तक 1986-87 की तुलना में इन चार वर्षों में उत्पादन स्तर में निरन्तर वृद्धि हुई है।

सन् 1987-88 में यह वृद्धि 40% 1988-89 में 90% 1989-90 में 20% और 1990 - 91 में 25 % रही है ।

इसी प्रकार यदि इन इकाइयों के निर्यात पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि सन 1980-81 की तुलना में सन् 1990-91 में लगभग तीन गुना से अधिक वृद्धि हुई है । सन 1980-81 में इन इकाइयों द्वारा किया गया निर्यात 157.66 लाख रुपये का था । जो सन 1990-91 में बढ़कर 53.9 लाख रुपये का हो गया । निर्यात में होने वाली यह वृद्धि लगभग 245% हो गयी है । यदि निर्यात व्यापार के विभिन्न वर्गों पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि उत्पादन स्तर के घट बढ़ के साथ निर्यात स्तर में कभी वृद्धि हुई है तो निर्यात स्तर में भी वृद्धि हुई है, और जब उत्पादन स्तर में कमी हुई है तो निर्यात स्तर में भी कमी हुई है ।

उदाहरण के लिये सन 1980-81 की तुलना में सन 1981-82 में उत्पादन स्तर में वृद्धि हुई है और निर्यात स्तर में भी वृद्धि हुई है । इसी प्रकार सन 1982-83 में पिछले वर्ष की तुलना में उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनों में कमी हुई है । इसके पश्चात अगले दो वर्षों में सन 1983-84 में और सन 1984-85 में दोनों वर्षों में 1982-83

की तुलना में उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनों में वृद्धि हुई है। इसके पश्चात् 1985-86 में तथा 1986-87 में उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनों में कमी हुई है। सन् 1987-88 के पश्चात् से उत्पादन स्तर और निर्यात स्तर दोनों में वृद्धि हुई है, जैसा कि यह स्पष्ट किया जा सकता है कि कालीन का उत्पादन निर्यात को ध्यान में रखकर किया जाता है। प्रायः मूरा उत्पादन विदेशी बाजारों के लिए भारतीय कालीनों की मांग अनिश्चित है। प्रत्येक वर्ष इसमें घट बढ़ होती है पर इसके निर्यात में वृद्धि हुई है। निर्यात का स्तर जो 1980-81, में था 0 उसकी तुलना में 1990-91 में निर्यात का स्तर लगभग चार गुना अधिक हो गया। यह बात अध्ययन के लिए चुनी गयी औद्योगिक इकाइयों के उत्पादन और निर्यात के आँकड़ों द्वारा ज्ञात होती है। यदि सम्पूर्ण इकाइयों के पिछले दस वर्षों के उत्पादन और निर्यात के बीच सह सम्बन्ध गुणांक ज्ञात किया जाय तो यह + 0.9 आता है। जो इस बात को स्पष्ट करता है कि प्रायः सभी कालीन उत्पादन की इकाइयाँ निर्यात की दृष्टि से ही उत्पादन का कार्य करती हैं।

कालीन उद्योग एक निर्यात प्रधान उद्योग है। देश के वर्तमान आर्थिक परिवेश में व्यापार के असन्तुलन को दूर करने में कालीन उद्योग भी सहायक हो सकता है। कालीन के निर्यात के सम्बन्ध में सबसे बड़ी समस्या विदेशों में उसके मांग का अनिश्चित होना है। मांग के अनिश्चित होने के कारण उत्पादन स्तर भी प्रभावित होता है। इस प्रकार कार्पेट एक्सपोर्ट्स से प्राप्त आंकड़ों में पिछले दस वर्षों में सन 1980-81 से 1990-91 वर्षों में उत्पादन का स्तर परिवर्तित होता है। जिसके परिणामस्वरूप इसका निर्यात भी प्रभावित होता है। उत्पादन स्तर प्रभावित रहने के कारण इन्हें प्राप्त होने वाली आय भी परिवर्तित होती है। अध्ययन के लिए चुनी गयी औद्योगिक इकाइयों के उत्पादन स्तर में गत दस वर्षों में होने वाले परिवर्तन को सारणी संख्या - 39 में स्पष्ट किया गया है।

तालिका संख्या - 39

सैम्बल इकाइयों का उत्पादन स्तर 1980 से 1991 तक

वर्ष	उत्पादन की मात्रा [हजार फी मीटर में]	पिछले वर्ष की तुलना में परिवर्तन
1980	10.0	-
1981	34.5	+ 15.5
1982	20.6	-13.9
1983	24.7	+ 4.1
1984	16.0	- 8.7
1985	22.9	+ 6.9
1986	166.3	-143.4
1987	170.8	+ 4.5
1988	168.9	- 1.9
1989	217.2	+ 48.3
1990	268.8	- 51.6
1991	293.3	- 24.5

सारणी संख्या 39 में दिए गये आंकड़ों से भी यह बात स्पष्ट होती है कि सन 1991 में कालीन के उत्पादन एवं निर्यात का काम 1980 की तुलना में 298% अधिक रहा है, पर विदेशी मांग की अस्थिरता के कारण प्रति वर्ष के मूल्य में कमी और वृद्धि हुई है। सन 1980 के तुलना में 1982 में निर्यात का मूल्य 282.5% अधिक था। इसी प्रकार सन 1985 और 1989 से वर्ष रहे हैं जिनमें निर्यात की मात्रा पिछले वर्षों की तुलना में क्रमशः 313.2% तथा 324.2 % अधिक रहे हैं। इसी प्रकार सन 1983, 1988, 1990, 1991 से वर्ष रहे हैं जिनमें निर्यात का मूल्य पिछले वर्षों की तुलना में कम हुआ है। दस वर्षों के अन्तर्गत कालीन के निर्यात में घट बढ़ विदेशी मांग की अस्थिरता को स्पष्ट करता है।

यदि भारतीय कालीन के बाजारों पर विचार किया जाय तो यह बात स्पष्ट होती है कि वर्तमान में भारतीय कालीनों का बाजार विश्व के चौबीस देशों तक विस्तृत है। भारतीय कालीन का सबसे बड़ा बाजार यू०एस०ए० और पश्चिमी जर्मनी है। सन 1991 के अन्त में कुल निर्यात का लगभग 40 % भाग यू०एस०ए० को भेजा गया था। इसके पश्चात् पश्चिमी जर्मनी को स्थान आता है। सन 1991 के अन्त में कुल निर्यात का 32.8% भाग पश्चिमी जर्मनी को हुआ था। भारतीय कालीन के निर्यात बाजार को मुख्यतया पाँच

भागों में बाँटा जा सकता है ।

भारतीय कालीन का विश्व बाजार

भारतीय कालीन विश्व के विभिन्न देशों में मुख्य रूप से अमेरिका, कनाडा, पश्चिमी जर्मनी हालैण्ड, स्वीट्जरलैण्ड, डेनमार्क, स्वीडेन तथा इटली इत्यादि देशों को होता है । भारत का अधिकांश कालीन निर्यात यूरोपीय देशों को होता है जिसमें सबसे बड़ा निर्यातक पश्चिमी जर्मनी है। यदि विभिन्न देशों को लिये जाने वाले कालीन निर्यात पर विचार किया जाय तो भारतीय कालीन के निर्यात को जिन पाँच भागों में बाँटा गया है। उनमें यू०के०यू०स्ट०ए० कनाडा, आस्ट्रेलिया पश्चिमी जर्मनी मुख्य है । सन 1991 के अन्त में तैमूल इकाइयों द्वारा कुल 1823.6 लाख रुपये के मूल्य का कालीन विश्व के देशों को निर्यात किया गया था । जिसमें से 1481.1 लाख रुपये का निर्यात इन्हीं पाँच देशों को किया गया था जो कुल निर्यात का लगभग 18.2 % रहा है। सन 1991 के अन्त में इन पाँच देशों को लिये गये निर्यात की तात्काली संख्या - 40 हैं स्पष्ट किया गया है ।

तालिका संख्या - 40

सैम्बुलिंग इकाइयो का कालीन निर्यात 1991 लाख रुपये में

देश	निर्यात	प्रतिशत
यू०के०	23.5	1.3
यू०एस्त०ए.	734.8	40.2
जावा	111.9	6.3
ऑस्ट्रेलिया	12.3	0.7
पश्चिमी जर्मनी	598.6	32.8
अन्य	342.5	18.7
कुल	1823.6	100.00

सारणी संख्या 40 से यह बात स्पष्ट होती है कि क्षेत्र के कालीनों का सबसे अधिक निर्यात यू.एस.ए. को हुआ था। जो कुल निर्यात का 40.2 % रहा है। इसके पश्चात पश्चिमी जर्मनी का स्थान आता है जो कालीनों के कुल निर्यात का 32.8 खरीदता है। तीसरा स्थान कनाडा का है जो निर्यात के 6.3% भाग को ग्रहण किया था। इसके पश्चात यू0 के0 और आस्ट्रेलिया का स्थान है। यदि सेम्बुल में पूरी गई 100 इकाइयों के दस वर्षों के निर्यात पर विचार किया जाय तो उपरोक्त पाँच बड़े बाजारों में निर्यात की स्थिति जो सारणी संख्या 41 में स्पष्ट किया गया है।

क्रमशः ::

साक्षी संख्या - 4।

कुल निर्यात का प्रतिशत

वर्ष	यू०के	यू०एस०एस	कनाडा	ऑस्ट्रेलिया	पश्चिमी जर्मनी	अन्य
1980	1.8	22.6	1.2	0.1	57.8	16.5
1981	3.3	16.3	4.0	0.4	50.2	25.8
1982	-	44.3	27.8	25.6	6.5	-
1983	0.7	45.1	6.1	0.3	28.3	19.5
1984	0.5	23.1	4.6	1.0	45.2	11.5
1985	3.6	60.9	7.1	1.0	0.2	27.2
1986	2.7	21.8	4.8	2.6	47.8	50.3
1987	-	18.6	3.7	-	24.1	-
1988	5.4	0.4	0.4	3.0	24.1	-
1989	7.9	11.9	6.5	2.1	48.0	33.6
1990	2.6	26.1	3.3	0.9	48.1	19.0

यदि वाराणसी और मीरजापुर जन्मद का चुनी गई 100 कालीन उत्पादन की इकाइयों के विभिन्न बाजारों के निर्यात पर विचार किया जाय तो यह बात स्पष्ट होती है कि विश्व के पाँच बड़े बाजारों में कालीन की माँग में कोई विशेष परिवर्तन नहीं हुआ है। यदि अगले दस वर्षों के विभिन्न बाजारों के निर्यात पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि दस वर्षों में किसी विशेष बाजार में माँग के होने वाले परिवर्तन बहुत कम रहे हैं। यदि दस वर्षों के विभिन्न वर्षों पर विचार किया जाय तो परिवर्तन महत्वपूर्ण रहा है। सन 1980 के अन्त में भदोही-डानपुर मीरजापुर क्षेत्र की कालीन उत्पादन इकाइयों के कुल निर्यात का केवल 1.8 % यू.के. के बाजार को गया था। सन 1990 के अन्त में यह 2.6 % हो गया। दस वर्षों में यू.के. के बाजार में होने वाले निर्यात में 0.8% की वृद्धि हुई है। कालीन के विदेशी माँग की अनिश्चितता के कारण वर्ष विशेष में निर्यात में वृद्धि और कमी अधिकार रही है। सन 1984 के अन्त में इन क्षेत्रों के निर्यात का 0.5 % भाग ही यू.के. के बाजारों को गया था। सन 1989 के अन्त में यह भाग बढ़कर 7.9% हो गया जो 1980-90 के दस वर्षों में सबसे अधिक रहा है।

भारतीय कालीन का दूसरा बाजार यू.स्त.ए. है सन 1980 के अन्त में मीरजापुर वाराणसी जन्मद के अध्ययन के लिए चुनी गयी

कालीन उत्पादन की इकाइयों के कुल निर्यात का 22.6 % भाग यू.एस.ए. को हुआ तब 1990 के अन्त में यह बढ़कर 26.1 हो गया। पिछले दस वर्षों में विभिन्न वर्षों पर विचार किया जाय तो संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार "द्वारा" भी कालीन उत्पादन के मांग की अनिश्चितता स्पष्ट होती है। तब 1984 के अन्त में मीरजापुर वाराणसी जन्मद की सम्मूल इकाइयों के निर्यात का 60.9 % भाग संयुक्त राज्य अमेरिका को हुआ जो इस दस वर्षों में सबसे अधिक रहा है तब 1988 में इस क्षेत्रों के निर्यात में संयुक्त राज्य अमेरिका के निर्यात का भाग कम होकर 0.4 % हो गया जो दस वर्षों में सबसे कम रहा है। इसी प्रकार की अस्थिरता कनाडा के बाजार में किये गये निर्यात द्वारा भी स्पष्ट होती है। तब 1980 के अन्त में इस जन्मदों की सम्मूल इकाइयों के निर्यात का 1.2% कनाडा के निर्यात किया गया था। तब 1982 में यह बढ़कर 27.8 % हो गया जो तब 1988 के अन्त में कम होकर 0.4 हो गया था। तब 1990 के अन्त में इन क्षेत्रों के सम्मूल इकाइयों के निर्यात का 3.3% भाग कनाडा को हुआ था। मीरजापुर वाराणसी जन्मद की सम्मूल इकाइयों के निर्यात के आँकड़ों से यह बात स्पष्ट होती है कि इन क्षेत्रों के कालीन उत्पादों का सबसे बड़ा ग्राहक पश्चिम जर्मनी है।

सन 1980 के अन्त में इन क्षेत्रों के कुल निर्यात का 57.8% भाग पश्चिमी जर्मनी को निर्यात किया गया था। सन 1988 के अन्त में पश्चिमी जर्मनी को इन क्षेत्रों के इकाइयों के कुल निर्यात का 62.4% भाग का निर्यात किया गया था। एक समय ऐसा भी आया था जब कि पश्चिमी जर्मनी के निर्यात का भाग कम होकर 0.7 % ही रह गया। यह सन 1985 में हुआ था। इस परिवर्तन के होते हुए भी इन क्षेत्रों के निर्यात के आकड़े से यह स्पष्ट होता है कि वाराणसी मीरजापुर जमद के निर्यात का अधिकांश भाग पश्चिमी जर्मनी को ही होता है। यद्यपि सन 1980 की तुलना में 1990 के निर्यात के प्रतिशत में कमी आयी है पर इसका मूल्य 1980 की तुलना में अधिक है। सन 1990 के अन्त में कुल निर्यात का 48 % भाग पश्चिमी जर्मनी को हुआ था जो सन 1980 के अन्त में 57.8 % था।

कालीन उत्पादों का एक बड़ा बाजार आस्ट्रेलिया है, यद्यपि निर्यात का एक छोटा हिस्सा आस्ट्रेलिया को भेजा जाता है पर इसका स्थान विश्व के पाँच बाजारों में है। सन 1980 के अन्त में समस्त इकाइयों के निर्यात का 0.1 भाग आस्ट्रेलिया को निर्यात

किया गया था ।

यू०केयू०स०स० कनाडा आस्ट्रेलिया और पश्चिमी जर्मनी के अतिरिक्त कालीन उत्पादन के विश्व बाजारों को अन्य देशों के अन्तर्गत विभाजित किया गया था । मीरजापुर वाराणसी जन्मद की कालीन उत्पादन की इकाइयों का एक बड़ा भाग अन्य देशों को या बाजारों को जाता है । सन 1980 के अन्त में सम्मूल इकाइयों के निर्यात का 16.5 % भाग अन्य देशों को निर्यात किया गया था । सन 1986 के अन्त में सम्मूल इकाइयों के निर्यात का 50.3% भाग अन्य देशों को निर्यात किया गया था । सन 1990 के अन्त में इन इकाइयों के कुल निर्यात का 19 % भाग अन्य देशों को निर्यात किया गया था ।

अन्य देशों के बाजारों के अन्तर्गत सिंगापुर, होलैंड, बेल्जियम, स्वीटजरलैंड, स्वीडेन, फिनलैंड, डेनमार्क, इटली नीदरलैंड हांगकांग नार्वे, बेनिगुला, कोटा, आस्ट्रेलिया, स्पेन, बहराइन, श्री लंका, यू०एस०ई० फ्रान्स जापान, यूरोप आदि देश आते हैं। सन 1991 के अन्त में अन्य देशों में 263.9 लाख रुपये के कालीनों का निर्यात अन्य देशों को हुआ था । विभिन्न देशों को किये गये निर्यात का विवरण सारणी संख्या ५५ में स्पष्ट किया गया है ।

भारत में कालीन का निर्यात

सारणी संख्या - 42

देश	निर्यात लाख रुपये में	कुल निर्यात का प्रतिशत
सिंगापुर	1.95	0.6
हालैण्ड	95.31	27.7
बेल्जियम	86.08	25.4
स्वीटजर लैण्ड	10.85	3.2
स्वीडेन	49.15	14.3
फिन लैण्ड	6.05	1.7
डेनमार्क	35.06	10.2
इटली	41.36	12.0
नीदर लैण्ड	4.61	1.5
हांगकांग	0.80	0.3
नार्वे	3.54	1.2
बेनिगुला	0.52	0.3
कोटा	0.51	0.3
आस्ट्रलिया	1.08	0.2
स्पेन	0.94	0.2
बहराइन	-	-
लंगा	1.16	0.3
यूनाईटेड	0.96	0.3
फ्रान्स	2.28	0.6

इसी प्रकार यदि भारत से विभिन्न देशों को होने वाले कालीन निर्यात का दस वर्षों के आँकड़ों पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है । कि सबसे अधिक निर्यात यूरोप के देशों को हुआ है । इसके पश्चात् संयुक्त राज्य अमेरिका का स्थान आता है । भारत वर्ष के कालीन का निर्यात इस देशों के अतिरिक्त यू०के० नीदरलैण्ड, स्वीटजरलैण्ड, फ्रान्स, कनाडा और इटली को मुख्य रूप से होता है । निर्यात का लगभग 90 % भाग इन्हीं देशों का होता है । निर्यात की स्थिति को सारणी संख्या - 43 में स्पष्ट किया गया है ।

क्रमशः ::

भारत में विभिन्न देशों में कालीन का निर्यात

सारणी संख्या - 43

देश	1980-91	1984-85	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89
सफ़ा आर.जी	72	89	63	47	82	84
यू.एस.ए.	31	70	85	59	72	76
यू.के	07	03	05	04	05	07
नीदर लैण्ड	05	09	07	04	10	12
स्वीटजर लैण्ड	16	19	12	85	04	05
फ्रान्स	02	05	05	03	09	03
जाडा	03	05	09	07	09	10
इटली	02	07	04	03	07	09
कुल	138	207	180	132	191	206
कुल निर्यात का प्रतिशत	87	88	90	90	90	92

कालीन उत्पादन के प्रकार

कालीन उत्पादनो में कई प्रकार के उत्पादन किये जाते हैं। फर्मा पर बिछाने वाली सामग्री में गांठ से बने कालीन होते हैं जिनमें मुख्यतया जैनी कालीन हुआ करते हैं। मनुष्य द्वारा निर्मित इस प्रकार के कालीनो के उत्पादन में सन 1981 और 1990 के बीच 25 % की वृद्धि हुई है। अमेरिका डालर के रूप में यह वृद्धि 40 से 50 मिलीयन डालर तक रही है। गांठ से बने हुए कालीनो का हिस्सा कुल निर्यात में लगभग 30% है। कालीनो के विश्व निर्यात व्यापार में सन् 1981 और 90 के बीच होने वाली वृद्धि लगभग 65% रही है। जो अमेरिकन डालर के रूप में 1104 से 1801 मिलीयन डालर तक रही है। आयातित देशों में गांठ से बने हुए कालीनो का आयात निरन्तर बढ़ता ही रहा है। जिससे विश्व बाजार में कालीनो का महत्व स्पष्ट होता है। इसी प्रवृत्ति के आधार पर यह अनुमान लगाया गया है कि सन 1990-91 तक कालीन का विश्व बाजार 2000 मिलीयन डालर से भी अधिक होगा।

कालीन के आयात व्यापार में विश्व आयात का लगभग 95% भाग विकसित देशों द्वारा किया जाता है। पूर्वी यूरोप और उत्तरी

अमेरिका दोनो देशो द्वारा कुल आयात का लगभग 65% भाग खरीदा जाता है । विकसित देशो के अन्य बाजारो में स्वीटजरलैंड आस्ट्रेलिया ,स्वीडन, और जापान है । जिनमें कुल आयात का लगभग 17% भाग का आयात किया जाता है ।

संसार के विकासशील देशो मे कालीन का आयात अभी भी बहुत कम है , केवल हांगकांग और सिंगापुर ऐसे बाजार है जिनमें कालीन के 2 % भाग का आयात किया जाता है । यूनाइटेड नेशनस द्वारा सक्रित व्यापार के आकड़ो के आधार पर विश्व के बारह बड़े बाजारो मे कालीन आयात की स्थिति को स्पष्ट किया जा सकता है ।

इसे सारणी संख्या 43 द्वारा स्वीकृत किया गया है ।

गांठ वाले व ऊनी कालीनो का आयात

	1983	यू.एस. मिलियन डालर में 1982-90 में		
देश	गांठ से बने हुए कालीन	ऊनी कालीन	गांठ से बने कालीन	ऊनी कालीन
1-स्फ.आर.जी	487	446	645	589
2-यूएसएसएस	159	-	344	-
3- स्वीटजर लैण्ड	85	-	141	-
4- यूके	94	78	128	114
5- फ्रान्स	54	49	96	86
6- इटली	42	41	83	79
7- जापान	22	21	81	60
8- बेल्जियम लक्स	33	28	55	52
9- आस्ट्रेलिया	35	-	53	-
10- स्वीडेन	17	16	42	39
11- नीदर लैण्ड	26	26	40	39
12- डेनमार्क	8	7	16	14
कुल आयात	1104	749	1801	1138
बारह देशों का कुल आयात	1162	95.1	95.7	94.2
प्रतिशत	96.2	95.1	95.7	94.2

विश्व बाजार में गांठ से बने हुए कालीनो के प्रमुख उत्पादक और पूर्तिकर्तादिश विकासशील देशों में है। यदि 1981 से 90 के बीच विश्व बाजार के कालीन की पूर्ति पर विचार किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि कुल पूर्ति का 74% भाग विकासशील देशों से 18% भाग केन्द्रीय नियोजित देशों से और 7% भाग विकसित देशों से प्राप्त हुआ था। ईरान, भारत, चीन, और पाकिस्तान विश्व बाजार में कालीन के सबसे बड़े पूर्तिकर्ता देश रहे हैं। इन देशों द्वारा देश का लगभग 70% भाग की पूर्ति की जाती है। जिसमें से भारत देश सबसे बड़ा पूर्तिकर्ता देश है। सन 1986 से यह स्थान ईरान द्वारा ले लिया गया है। सन 1981 और 1990 के बीच ईरान में कालीन के उत्पादन में अधिक वृद्धि हुई है। सन 1981 में विश्व बाजार के कुल आपूर्ति का 17% भाग ईरान द्वारा प्रदान किया गया है, जो सन 1990 के अन्त में 29% हो गया है। इन्हीं वर्षों के बीच विश्व का आपूर्ति 19 मिलीयन डालर से बढ़कर 518 मिलीयन डालर रही है। इन्हीं वर्षों में भारत वर्ष के हिस्से में कमी हुई है। सन 1981 में विश्व बाजार

की आपूर्ति में भारत वर्ष द्वारा 21% भाग की आपूर्ति की गयी थी जो 1990 के अन्त में कम होकर केवल 15 % रह गयी है । सारणी संख्या 44 में 1989-90 के अन्त में विभिन्न देशों की आपूर्ति की स्थिति को स्पष्ट लिया गया है । जिससे विश्व बाजार में विभिन्न देशों में महत्व स्पष्ट हो जाता है ।

सारणी संख्या-44

गाँठ के बने कालीन का विश्व आयात अमेरिकन मिलियन डालर में §

1981-82

1989-90

देश	गाँठ से निर्मित ऊनी कालीन		ऊनी कालीन		गाँठ से निर्मित ऊनी कालीन		ऊनी कालीन	
	उत्पादन का प्रति०	मूल्य	उत्पादन का प्रति०	मूल्य	उत्पादन का प्रति०	मूल्य	उत्पादन का प्रति०	मूल्य
ईरान	191	17.3	132	17.7	518	28.7	355	29.4
भारत	267	20.5	155	20.7	275	15.3	142	12.8
पाकिस्तान	166	15.0	122	16.3	221	12.3	138	12.2
तुर्की	80	7.3	33	4.4	99	5.5	45	4.0
अफगानि- स्तान	93	3.9	30	4.0	48	2.7	34	3.0
चीन	146	13.2	82	10.9	275	15.3	160	14.0
स्फ.आर.जी	27	2.4	20	2.7	45	2.5	34	2.9
कुल आयात	1103		749		1801		1138	

सारणी संख्या 44 से यह बात स्पष्ट होती है।² कि गाँठ से बने हुए और ऊनी कालीन दोनों प्रकार के कालीनों के उत्पादन में भारत वर्ष का महत्व सबसे अधिक रहा है। 1981-82 के अन्त में गाँठ से बने हुए कालीन के विश्व आयात में भारत द्वारा 20.5% भाग और ऊनी कालीन के आयात में 20.7% भाग भारत द्वारा आयात किया गया था। सन 1989-90 के अन्त में विश्व आयात में कालीन के विश्व आयात में भारत द्वारा गाँठ से निर्मित कालीन के आयात का 15.3% भाग और ऊनी कालीन का 12.8% भाग का निर्यात किया गया है।

यदि विश्व आयात को विभिन्न वर्गों में विभाजित किया जाय तो यह कहा जा सकता है कि कालीन आयात का अधिकांश भाग सबसे अधिक रहा है। जो सारणी संख्या 45 द्वारा स्पष्ट हो जाता है।

2- सारणी संख्या - 44

§ U.N. Trade Statistics § पर
आधारित है। § Carpet-e-world §

सारणी संख्या -45

कालीन का विश्व आयात

उत्पादन का मूल्य यू.एस. मिलीयन डालर में

देशों का वर्ग	गांठ से निर्मित कालीन	ऊनी कालीन	गांठ से निर्मित गालीन	ऊनी कालीन
	उत्पादन का मूल्य	उत्पादन का प्रतिशत	उत्पादन का मूल्य	उत्पादन का प्रतिशत
1-विकासशील देश	818	74.2	565	75.4
2-मध्य के नियो-जित देश	199	18.1	122	16.3
3-विकसित देश	85	7.7	62	8.3

सारणी संख्या 45 से यह बात स्पष्ट होती है कि सन् 1980-81 में गांठ से निमित्त कालीनो के 74.2% भाग का आयात विकासशील देशों से ऊनी कालीन का 75.4% का आयात विकासशील देशों से होता था, यही प्रतिश 1989-90 के अन्त में भी बना हुआ है। गांठ से निर्मित कालीनो का 74.2% भाग तथा ऊनी कालीनो का 73.3%

भाग का आयात विकासशील देशों से होता है। मध्य के नियोजित देशों के हिस्से में कुछ वृद्धि हुई है। सन् 1981-82 में गाँठ से निर्मित कालीन के आयात का 18.1 % तथा जैनी कालीनो का 18.3% भाग, मध्य के नियोजित देशों द्वारा आयात किया जाता था। यह भाग 1989-90 के अन्त में क्रमशः 18.5% तथा 17.4 % रहा है। जहाँ तक विकसित देशों का प्रश्न है गाँठ से निर्मित कालीन के उत्पादों का 7.7 % तथा जैनी कालीनो के 8.3% भाग का आयात सन् 1980-81 में विकसित देशों द्वारा किया जाता था। सन् 1989-90 के अन्त में विकसित देशों का भाग 7.2 % तथा 9.0% रहा है।³

भारतीय कालीन के निर्यात की स्पष्टता

भारत के आन्तरिक बाजार में कालीन की माँग बहुत ही कम है। भारत वर्ष का कालीन उद्योग निर्यात-मुख्य है। भारत के कालीन एवं दरी के निर्यात की स्थिति को सारणी संख्या 46 में स्पष्ट किया गया है। 1971-72 में 136 मीटर रुपये के कालीन का निर्यात हुआ था।

3- सारणी संख्या 45. यू.एस.0ट्रेड स्टैटिस्टिक्स पर आधारित है "कार्पेट ए वर्ड पेज 31।

सन् 1973-74 में यह बढ़कर 264 मिलीयन रुपये का हो गया ।

सन् 1974-75 में 363 मिलीयन रुपये का हो गया । सन् 1976-77

में 624 मिलीयन हो गया । सन् 1977 से 1978 के बीच कालीन

निर्यात का अंक 700 मिलीयन रुपये तक पहुँच गया कालीन का उपभोग

और उत्पादन दोनों ही तीव्रता से बढ़ रहा है । सन् 1979-80 तक यह

बढ़कर 1235 मिलीयन रुपये हो गया । भारतीय कालीन विश्व के

कुछ प्रमुख आयातकर्त्ता देश को सारणी संख्या 46 में स्पष्ट किया

गया है ।

सारणी संख्या -46

भारत से कालीन का निर्यात ₹ मिलियन रुपये में ₹

देश	1971-72	72-73	73-74	74-75	75-76	76-77	77-78	78-79	79-80
1- अस्ट्रेलिया 8.1	6.5	12.0	11.0	10.0	11.44	11.41	10.3	10.2	
2-बेल्जियम 3.0	4.0	6.5	12.2	9.7	12.90	17.12	25.8	22.5	
3-कनाडा 7.8	11.7	19.2	20.7	16.7	12.50	14.19	22.2	32.5	
4-फ्रान्स 1.5	2.5	5.7	4.5	2.9	7.19	6.97	13.4	28.0	
5-नाइजरलैण्ड 3.4	6.5	3.9	4.7	6.9	12.79	12.97	22.0	28.5	
6-स्वीडेन 2.2	3.7	7.2	11.3	12.7	21.60	13.10	16.0	25.0	
7-स्वीटजरलैण्ड 1.3	2.2	2.6	6.2	17.3	45.16	31.12	63.0	114.9	
8-यूके 16.7	24.7	23.6	16.6	19.8	19.23	38.49	48.0	71.6	
9-यूएसएस 36.8	53.2	90.0	113.3	87.2	118.91	191.87	238.0	285.6	
10-पश्चिमी जर्मनी 43.3	79.0	64.0	132.2	197.6	320.18	301.04	490.8	654.3	
11-अन्य देश 12.8	20.4	29.6	30.3	30.5	37.26	54.13	10.5	15.4	
कुल	136.9	214.4	264.3	353.0	411.3	624.16	700.00	993.6	1235.38

सारणी संख्या 46 का अवलोकन करने से यह बात स्पष्ट होती है कि सन 1971-72 से 1979-80 तक के आँकड़ों द्वारा कालीन के विदेशी मांग की अनिश्चितता स्पष्ट होती है। यह अनिश्चितता प्रत्येक देशों के निर्यात के मूल्य से स्पष्ट होती है। यदि दस वर्षों के निर्यात मूल्य पर

विचार किया जाय तो निर्यात के मूल्य में वृद्धि स्पष्ट होती है ।

सन् 1971-72 में आस्ट्रेलिया को किया जाने वाला कालीन के निर्यात का मूल्य 8.1 मिलियन रुपये का था जो 1979-80 में बढ़कर 10.2 मिलियन रुपये का हो गया । यद्यपि इन दस वर्षों की अवधि में यह निर्यात सन् 1973-74 में बढ़कर 12 मिलियन रुपये का हो गया था पर इसके बाद निरन्तर कम होता गया और अन्त में 10.2 मिलियन रुपये का हो गया है। बेल्जियम की स्थिति कुछ अलग रही है । इसी प्रकार कनाडा, फ्रान्स, नाइदरलैण्ड स्वीडेन स्वीट्जरलैण्ड और अन्य बाजारों की स्थिति अलग रही है। इन देशों के कालीन आयात के मूल्य में दस वर्षों की अवधि में बहुत अधिक वृद्धि हुई है । पश्चिमी जर्मनी में भारतीय कालीन के भागमें होने वाली वृद्धि सबसे अधिक रही है । यदि विभिन्न देशों में भारतीय कालीन के भाग की वृद्धि के परिवर्तनों को ज्ञात किया जाय तो इस स्थिति का अनुमान तारणी संख्या 47 द्वारा स्पष्ट हो जाता है ।

क्रमशः ::

सारणी संख्या 47

भारतीय कालीनो का निर्यात ₹ मीलीयन रूपये में ₹

देश	1971-72	1979-80	वृद्धि का प्रतिशत
1-आस्ट्रेलिया	8.1	10.2	+ 25.9
2-बेल्जियम	3.0	22.5	+ 65.0
3-कनाडा	7.8	32.5	+311.0
4-फ्रान्स	1.5	28.0	+1766.6
5- नाइदरलैण्ड	3.4	29.5	+7661.0
6-स्वीडेन	2.2	25.0	+ 104.0
7-स्वीटजरलैण्ड	1.3	114.9	+ 8585.0
8- यूके	16.7	71.6	+ 164.4
9- यूएसएसए	36.8	285.6	+ 677.0
10-पश्चिमी जर्मनी	43.3	654.3	+ 1411.0
अन्य देश	12.8	15.4	+ 2.4
कुल निर्यात	136.9	1235.38	+80.2

सारणी संख्या 47 से यह बात स्पष्ट होती है कि दस वर्षों के निर्यात
§ 1971-72 से 1979-80 § से यह बात स्पष्ट होती है कि भारतीय
कालीनो के निर्यात में 80.2% की वृद्धि हुई है। विभिन्न देशों द्वारा
भारतीय कालीनो के आयात में वृद्धि भी होती है। भारतीय कालीनो
का सबसे बड़ा ग्राहक स्वीटजरलैंड व पश्चिमी जर्मनी है। पश्चिमी
जर्मनी के भाग में दस वर्षों में 141.1% की वृद्धि हुई है। इसी प्रकार
स्वीटजरलैंड के मांग में होने वाली वृद्धि 8585% की रही है। तीसरा
स्थान नाइदरलैंड का आता है। मांग में सबसे कम वृद्धि आस्ट्रेलिया में
हुई है। अभी भी भारतीय कालीनो का सबसे बड़ा ग्राहक यूरोप के
देश है।

हाथ के बने हुए ऊनी कालीनो, जिनमें कमल और नामदाह का
उत्पादन सम्मिलित है, के निर्यात के लिए इस क्षेत्र में लगभग 90% उत्पादन
दिया जाता है। सन 1989-90 के अन्त में होने वाले निर्यात पिछले वर्ष
की तुलना में अधिक वृद्धि हुई है। भदोही मीरजापुर क्षेत्र से अधिकांशतः
स्तायनो से साफ किये गये फारस के डिजाइनो पर आधारित कालीनो का
निर्यात किया गया। भारत वर्ष की अधिकांश कालीन पश्चिमी यूरोप और
उत्तरी अमेरिका को निर्यात किये जाते हैं। विश्व के नये बाजारों में 90%
उत्पादन का निर्यात किया जाता है। जिसमें एफ0आर0जी0 और संयुक्त

राज्य अमेरिका कनाडा और यूरोप के पाँच अन्य देशों का प्रमुख स्थान है ।

सन 1971 के बाद में हाथ से बने हुए कालीनो के बाजार में वृद्धि हुई है, जो विभिन्न देशों को होने वाले निर्यात से ज्ञात होता है । सन 1971 के अन्त में 262 मिलियन डालर का निर्यात हुआ था जो 1980 में बढ़कर 1606 मिलियन डालर हो गया । यद्यपि 1980-85 के बीच में निर्यात लगभग 40% की कमी हुई है। जिसका मुख्य कारण संयुक्त राज्य अमेरिका और यूरोप के बाजारों में आर्थिक मन्दी की परिस्थितियों में हाल के वर्षों में हाथ से बने हुए ऊनी कालीनो के निर्यात में वृद्धि हो रही है । जो स्फ0आर0जी0 और संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारों से स्पष्ट होता है ।⁴

4- कार्पेट - ए- वर्ल्ड 1980-91

पृष्ठ 1947- 48

निर्यात विकास की रणनीति

गांठ से बने हुए कालीनो का विश्व बाजार में निरन्तर वृद्धि हो रही है। सन 1971 के पश्चात से इस प्रकार के कालीन के बाजार का विकास हो रहा है। जिसका आयात सन 1980 में बढ़कर 1606 मिलियन डालर के मूल्य का हो गया था। यद्यपि कालीन के बाजार में सन 1971 से 77 तक एक बार गिरावट आयी थी पर इसके पश्चात से स्थिति में सुधार हो रहा है और सन 1987 में कालीन का आयात 1801 मिलियन डालर तक पहुँच गया था। आयात में होने वाली यह वृद्धि इस बात को स्पष्ट करती है कि भविष्य में इसके बाजार में और वृद्धि होने की आशा की जाती है। कालीन के आयात में विकसित देशों के आयातकर्ता देशों में वृद्धि हुई है। स्फ.आर.जी. समुक्त राज्य अमेरिका, स्वीटजरलैण्ड, और ग्रेट ब्रिटेन कालीन के बड़े बाजार हैं। यद्यपि अन्य विकसित देशों में कालीन का बाजार तुलनात्मक रूप से छोटा है, पर इन देशों में होने वाला आयात क्रमशः बढ़ रहा है तथा कुछ देशों का आयात दूगुना से तीगुना तक हो गया है।

जहाँ तक कालीन की पूर्ति का प्रश्न है, भारत वर्ष की स्पर्धा में ईरान, चीन, और पाकिस्तान आदि देश आ रहे हैं। कालीन के विश्व बाजार में होने वाले परिवर्तनों का आकार प्रकार एवं

महत्व के दृष्टिकोण से इस अवसर का लाभ उठाने के लिए इन देशों द्वारा प्रयास किया जा रहा है। भारतीय कालीन व्यापार और उद्योग विश्व बाजार में होने वाले परिवर्तनों के प्रति बहुत कुछ जागरूक है, और न ही विश्व बाजार के विकास और चुनौतियों को स्वीकार कर रहा है। सन 1981 से 85 के बीच भारत कालीन का सबसे बड़ा पूर्तिकर्ता देश था, जो स्थान अब ईरान द्वारा ले लिया गया है तथा निकट भविष्य में यह स्थान चीन द्वारा ले लिया जायेगा। चीन द्वारा विशेषकर परीस्थान डिजाइन के उत्तम गुण वाले कालीन का उत्पादन किया जाता है। चीन का उत्पादन गोर्ख प्रदेश में अधिक मात्रा में होता है। चीन के कालीन उत्पादन में कालीन के धागों को मशीनों द्वारा रंगने साफ करने और सुखाने की सुविधाओं के कारण उसके गुण में सुधार आया है। जिससे उसकी कीमत बढ़ जाती है। वह अन्य देशों के इस प्रकार के उत्पादन से अच्छा माना जाता है, साथ ही चीन में उत्पादित कालीन उद्योग की न्यून मजदूरी के कारण सस्ते पड़ते हैं, साथ ही चीन में इसके उत्पादन और विमरण की विशेष सुविधाएँ प्राप्त हैं। यद्यपि भारत की तुलना में चीन के कालीनों की डिजाइन आकार रंग आदि बहुत अच्छे नहीं हैं। जब कि भारतीय कालीन चीनी कालीनों की तुलना में गुण डिजाइन और रंगों की विविधता में अच्छे

रहे हैं। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि भारत को चीन की तुलना में उत्पादन सम्बन्धी कुछ विशेषताएँ प्राप्त हैं फिर भी चीन के उत्पादनों की यूरोपीय देशों में चीन के कालीनों की माँग बढ़ रही है। इसकी स्पर्धा भारत को करनी पड़ रही है। विश्व बाजार में स्पर्धा करने के लिए भारत के कालीनों के सम्बन्ध में निम्न बातों पर विचार किया जा सकता है।

1- कालीनों का निमग्न गुण के आधार पर लिया जाना चाहिए।

2- भारतीय कालीनों के लागतों को अन्य देशों के कालीनों के लागतों की तुलना में कम से कम रखे जाने का प्रयास किया जाना चाहिए।

3- भारतीय निर्यातकों को अन्य देशों की डिजाइनों की नकल करने के बजाय भारतीय चित्रकला एवं संस्कृति पर आधारित डिजाइनों का विकास तथा अन्य आर्थिक कारण रहे हैं। इसके पश्चात् के वर्षों में कालीन के आयात में वृद्धि की प्रवृत्ति रही है। सन 1987 में कालीन का आयात 1801 मिलियन डॉलर का था जो 1980 की आयात स्तर की तुलना अधिक था 1990 के अन्त में यह निर्यात और

अधिक रहा है। जिससे यह स्पष्ट होता है कि आगे की अपेक्षा निर्यात में और वृद्धि होगी भारतीय निर्यात के विभिन्न वर्षों में कमी के बावजूद 1987-88, 1988-89, 1989-90 में निर्यात में होने वाली वृद्धि 300 करोड़ से अधिक रहा है । ।

विश्व बाजार में विकास और सरकार द्वारा दिए जाने वाले प्रोत्साहन के कारण कालीन निर्यात में वृद्धि हुई है। जिसके कारण निर्यात बढ़ाने के सहायक प्राप्त हुई है । यह प्रवृत्ति उत्तर प्रदेश के मीरजापुर और भदोही क्षेत्र में विशेष रूप से पायी गयी है । उत्तर प्रदेश में कालीन के उद्योग में बड़ा उत्पादन स्तर अधिक मात्रा में योग्य और अनुभवी बुनकरों की प्राप्ति, एवं बुनाई और अन्य कुशलताओं के कारण इस क्षेत्र से कालीनो के निर्यात में वृद्धि हो पायी है। विश्व में कालीन की बढ़ती हुई मांग को ध्यान में रखकर कालीन की बढ़ती हुई मांग को ध्यान में रखकर कालीन के निर्यात में वृद्धि विदेशी विनिमय संसाधनों के स्तर में वृद्धि की जाती है ।

यह वृद्धि 800 से 1000 करोड़ रुपये के बीच में होगी साथ ही इसके द्वारा ग्रामीण क्षेत्र में अधिक रोजगार का सृजन करने के लिए और ग्रामीणों को अधिक आय प्राप्त करने के उद्देश्य से इस उद्योग का विकास किया गया है ।

इसी प्रकार ओरिएन्टल कालीनो के विश्व निर्यात की मात्रा सन 1980 में 1600 मिलियन डालर थी । जो 1985 में कम होकर 1000 मिलियन डालर हो गयी । जो सन 1986 में 1480 मिलियन डालर और 1990 में 1270 मिलियन डालर हो गया है । इसका मुख्य कारण विभिन्न बाजारों की स्थिति में सुधार लाना है । किया जाना चाहिए ।

4- कालीन के निर्माण में उपयुक्त गुण वाली कच्चे माल का प्रयोग किया जाना चाहिए ।

5- कालीनो की पूर्ति समय पर की जानी चाहिए एवं निर्यातकों की विभिन्न समस्याओं को हल किये जाने का प्रयास किया जाना चाहिए

भारतीय कालीन रंग विषय बाजार

कालीन का उत्पादन विदेशों में निर्यात के लिए किया जाता है। इसका बाजार देश में नहीं है बल्कि विदेशों में है, और विदेशों में कालीन की कितनी मात्रा बेची जा सकती है यह निश्चित नहीं है। विदेशी मांग की अनिश्चितता के कारण कालीन का उत्पादन और उसका निर्यात समय-समय पर कम और अधिक होता रहा है।

कालीन उद्योग एक निर्यात प्रधान उद्योग है इससे देश को एक निश्चित मात्रा में निजी क्षेत्र में विदेशी विनिमय की प्राप्ति होती है। विदेश विनिमय की समस्या वर्तमान में देश की एक प्रमुख समस्या है कालीन उद्योग द्वारा एक बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय प्राप्त किया जा सकता है। इस लिए देश के वर्तमान विनिमय संकट में कालीन उद्योग के योगदान को बढ़ाने के लिए वर्तमान शोध प्रबन्ध में कालीन उद्योग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियों से साक्षात्कार किया गया है।

साक्षात्कार के माध्यम से कालीन के निर्यात व्यापार से सम्बन्धित विभिन्न समस्याओं तथा इसके निर्यात बाजार में वृद्धि के लिए विभिन्न उपायों की जानकारी प्राप्त की गयी। इन व्यक्तियों में कुछ व्यक्तियों का सम्बन्ध यूरोप के विभिन्न देशों

के बाजार से तथा कुछ व्यक्तियों का सम्बन्ध संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार से रहा है ।

भारतीय कालीनों के निर्यात के सम्बन्ध में निम्नलिखित समस्याएँ हैं । जिन पर ध्यान देना आवश्यक है ।

- 1- भारतीय कालीनों के निर्यात को अधिक से अधिक बढ़ाना है ।
- 2- भारतीय कालीनों को विश्व के बाजार में अन्य देशों के कालीनों से स्पर्धा करनी होती है इस स्पर्धा के टिकने के लिए परिष्कारात्मक तथा गुणात्मक दोनों प्रकार के उपाय करना आवश्यक है ।

जहाँ तक कालीनों के निर्यात को बढ़ाने का प्रश्न है भारतीय कालीन उत्पादकों द्वारा इस शताब्दी के अन्ततक एक हजार रुपये के कालीन निर्यात का लक्ष्य निर्धारित किया गया है और इस लक्ष्य को पूरा करने के लिए विभिन्न प्रकार के प्रयास करना आवश्यक है ।

कालीनों का निर्यात बढ़ाने के लिए अल्प कालीन और दीर्घ कालीन दोनों उपायों को करना आवश्यक है । वर्तमान में जिन

देशों को मुख्य रूप से कालीन निर्यात किया जाता है वे भारतीय कालीनों के आयातकभीविषय में बने रहेंगे, लेकिन दीर्घकाल में भारतीय कालीनों के निर्यात को बढ़ाने के लिए मध्य पूर्वी और खाड़ी देशों के नये बाजारों की सम्भावनाओं को खोजना आवश्यक होगा । जापान को होने वाला निर्यात ओरिएन्टल कालीन के सम्बन्ध में बढ़ रहा है । खाड़ी देशों के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि तेल के मूल्य में वृद्धि के कारण इन अर्थ व्यवस्थाओं में सुधार होगा, और ईरान इराक युद्ध के पश्चात ही समाप्त होगा ।

अतः यह कहा जा सकता है कि वर्तमान में पश्चिमी यूरोप और संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारों में निर्यात के स्तर को बनाये रखा जायेगा , और निर्यात बढ़ाने का प्रयास किया जायेगा दूसरी ओर भारतीय निर्यात बढ़ाने के लिए नये बाजारों को खोजना होगा जिसके लिए विशेष नुमाइशें लगानी होंगी और विभागीय स्टोर के माध्यम से निर्यात में वृद्धि करनी होगी । जहाँ तक जापान का प्रश्न है कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद [C. E. P. C.] के स्नेन्सी के माध्यम से निर्यात बढ़ाने की सम्भावनाओं पर विचार कर रहा है ।

जहाँ तक खाड़ी और मध्य देशों के बाजारों में निर्यात का प्रश्न है, इसके लिए विशेष प्रयास करने होंगे। इन देशों में स्थानीय व्यापारियों के सहयोग से कालीन की बिक्री की दुकानें खोलनी होगी।

भारतीय कालीनों के निर्यात के स्तर को बनाये रखने और अन्य देशों की स्पर्धा के समक्ष भारतीय कालीनों की प्रतिष्ठा बनी रहने के सम्बन्ध में क्या किया जाना चाहिए इस सम्बन्ध में भदोही, झानपुर मीरजापुर उत्पादन क्षेत्र में विभिन्न व्यक्तियों से साक्षात्कार किये गये। इस साक्षात्कार के माध्यम से भारतीय कालीन निर्यात के सम्बन्ध में विभिन्न सुझाव प्राप्त किये गये। जो निम्न प्रकार हैं।

1- निर्यात प्रोत्साहन के लिए गुणात्मक नियंत्रण सबनो कार्पेट लिमिटेड भदोही वाराणसी के प्रबन्ध संचालक श्री अब्दुल बारी⁵ भारतीय कालीनों की गुणवत्ता में सुधार लाना आवश्यक स्पष्ट किया गया। गुणवत्ता में सुधार लाने के लिए उन्होंने कालीन

5- मि० अब्दुल बारी मैनेजिंग डाइरेक्टर सबनो कार्पेट लिमिटेड भदोही- वाराणसी से साक्षात्कार किया गया।

की धुलाई, बुनकरो, काठधारको तथा ठेकेदारों के झुंजीकरण, उपयुक्त कच्चे माल का प्रयोग तथा कालीन के तकनीक संस्थान की स्थापना एवं आयात तथा निर्यात से सम्बन्धित विभिन्न कीटनाइयों का जिक्र किया । इसके अतिरिक्त कालीन की गुणवत्ता को बनाये रखने के लिए विभिन्न सुझाव दिया ।

कालीनों के गुणवत्ता में सुधार के सम्बन्ध में चीन का उदाहरण देते हुए विशेष रूप से चीन निर्मित परस्थित रिज्वाइन का कालीन विश्व बाजार में इस लिए अधिक छाया हुआ है कि उनके कालीन की धुलाई मशीन द्वारा बड़े अच्छे दम से की जाती है । जिसमें नवीनतम धुलाई के तकनीक का प्रयोग किया जाता है । उन्होंने यह कहा कि पश्चिमी जर्मनी, यूनाइटेड स्टेट के गुणवत्ता के प्रति सतर्क रहे । आयात भारतीय कालीनों को मशीन प्रक्रिया से अपने स्तर पर द्वारा धुलाई कराते हैं । जिसमें कि यह कालीन और अच्छे दिखने लगते हैं, और तुलनात्मक रूप में उसे दाम में कम करने के लिए आकर्षित करने लगते हैं। उन्होंने कहा कि मजदूरों द्वारा धुलाई किये जाने वाले कालीन से ऊन नष्ट हो जाता है, और कालीन की उम्र घट जाती है । इस लिए

उनका यह विचार है कि भारतीय निर्यातकों को अपने कालीन की मशीन से धुलाई दिया जाना चाहिए ताकि उनका निर्यात बढ़ सके । कालीन उद्योग में गुणात्मक नियन्त्रण के लिए निम्नलिखित सुझाव दिये ।

1- कालीन की धुलाई के लिए आधुनिकतम तकनीक का प्रयोग किया जाना चाहिए ताकि मनमसन्द आकर्षक एवं अच्छे कालीन का निर्यात हो सके, जो कि चीन ईरान , एवं पाकिस्तान जैसे बड़े निर्यातक देशों को प्राप्त दे सके ।

2- कालीनों के गुणवत्ता के सुधार के लिए उसकी विभिन्न बाधाओं को दूर किया जाना चाहिए ।

श्री बारी ने यह स्पष्ट किया कि गुणवत्ता के सुधार करने में प्रमुख बाधा भदोही मीरजापुर में तथा कीथत अनाधिकृत चोरी की काती बेचने वाले व्यापारियों से सम्बन्धित है जो कि आधे पौने दाम में कुछ अविश्वसनीय बुनकरों या ठेकेदारों से काती क्रय कर लेते हैं, और बाजारों में विक्रय कर देना प्रारम्भ कर देते हैं। यदि भदोही वाराणसी और मीरजापुर के विक्रय कर अधिकारियों द्वारा इन अनाधिकृत एवं अर्जित कृत जनी काती के डीलरों पर विशेष निगाह रखी जाय तो काफी हद तक इस समस्या का निदान पाया जा सकता है ।

३- कालीन उद्योग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियों का पंजीकरण किया जाना चाहिए श्री बारी के अनुसार बुनकरो का अंजीकृत होना कालीन काठ धारको एवं ठेकेदारों का उत्तर प्रदेश सरकार के उद्योग विभाग और भारत वर्ष का कालीन नियति सम्बन्धित परिषद से पंजीकृत न होना गुणवत्ता पूर्ण कालीन के निमणि में दूसरी बड़ी बाधा है । इसी प्रकार से बुनकर नियतिक कालीन काठधारक सभी को उपरोक्त अधिकारियों द्वारा पंजीकृत किया जाना चाहिए तथा उन्हें उनके फोटो ग्राफ सहित परिषद पत्र जारी किया जाना चाहिए । उन्हें पास बुक भी जारी किया जाना चाहिए । समस्त कालीन एवं दरी नियति को यह बाध्यता होनी चाहिए कि वह अपने उत्पादों का निमणि केवल पंजीकृत कलाकारों से ही करावेंगे । स्वाभाविक रूप से सभी नियतिक इनके पास बुको में अपने द्वारा प्रदत्त कच्चा माल नगद आदि अग्रिमों की प्रविष्टियाँ करेंगे । इस लिये यह कलाकार दूसरे नियतिकों का कार्य उठाने से पहले प्रथम नियतिक का अग्रिम चुक्ता करने के लिये बाध्य होंगे । इस प्रकार से नियतिकों को अपने कालीन की गुणवत्ता पर नियन्त्रण हेतु एवं आयातकों के आपूर्ति आदेश पत्र के अनुसार अच्छा कालीन निमणि करने में बुनकरो एवं काठ धारको एवं ठेकेदारों का नियन्त्रण के साथ सहयोग मिलेगा । बुनकरो को इस बात का

हमेशा डर रहेगा कि खराब बुनाई पर अथवा काली की चोरी पर अपने मालिकों को हर्जाना देना पड़ता है। अतः वे अच्छे कालीनों का निबर्ण करेंगे।

4- गुणवत्ता वाले कालीन के उत्पादन के लिए शिक्षित एवं प्रशिक्षित बुनकरों की संख्या में वृद्धि की जानी चाहिए। श्री बारी ने यह सुझाव दिया कि गुणवत्ता वाले कालीन के उत्पादन हेतु शिक्षित एवं प्रशिक्षित बुनकरों की मात्रा बढ़ाने हेतु अखिल भारतीय हस्तकला परिषद एवं उत्तर प्रदेश नियति निगम लिमिटेड को अधिक से अधिक प्रशिक्षण केन्द्रों की स्थापना करनी चाहिए। प्रत्येक प्रशिक्षण केन्द्रों को किसी न किसी नियतिक कम्पनी या नियतिकर्ता के नियन्त्रण में प्रशिक्षण अवधि के लिए दिया जाना चाहिए। प्रशिक्षण पूर्ण होने के पश्चात् आवश्यकतानुसार कार्य प्रशिक्षार्थियों को मुहैया करवाना चाहिए।

2- भारतीय कालीनों के प्रचार और प्रसार की आवश्यकता -

भारतीय कालीन का बाजार यूरोप के देश तथा संयुक्त राज्य अमेरिका है। यूरोप के देशों में भारतीय कालीनों का प्रचार और प्रसार अधिक है, पर संयुक्त राज्य अमेरिका में भारतीय हस्तीनिमित्त ऊनी कालीनों का बाजार धीरे-धीरे बढ़ रहा है। संयुक्त राज्य अमेरिका

के बाजार में भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनों के निर्यात को बढ़ाने के लिए श्री राजा राम गुप्ता ⁶ ने भारतीय कालीनों के प्रचार एवं प्रसार के सम्बन्ध में अपनी राय व्यक्त की। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि यद्यपि भारतीय कालीन अमेरिका के बाजार में अपनी ताख जमा चुके हैं पर उपभोक्ता इनके बारे में न अधिक जानते हैं। न अधिक सम्झते हैं। उपभोक्ता अधिकतर ईरान और चीन के बने कालीन के बारे में जानते हैं। भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनों के बारे में तुलनात्मक रूप से वह कम जानता है। एक विकासशील अर्थव्यवस्था में जिसमें मुद्रास्फीति नियन्त्रित हो गुणात्मक वस्तुओं के मांग को बढ़ाने के आवश्यक गुण होते हैं। ऐसी परिस्थितियों में संयुक्त राज्य अमेरिका के आयातकर्ता के द्वारा और भारतीय निर्यात के द्वारा भारतीय कालीनों के लिए अमेरिका के बाजार की मांग को स्थिर बनाने का प्रयास किया जाना चाहिए वर्तमान में उपभोक्ता अपना खाली समय अधिकांशतः घर पर व्यतीत करता है।

6- श्री राजा राम गुप्ता, अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ मद्रास में अतिथि सचिव हैं।

श्री गुप्ता ने हस्त निर्मित कालीनों के नियति में वृद्धि के लिए निम्न लिखित सुझाव प्रस्तुत किये ।

- 1- भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनों के गुण और मूल्य के सम्बन्ध में उपभोक्ताओं में जागरूकता पैदा करना ।
- 2- भारत से ओरिएन्टल कालीनों की बिक्री को बढ़ाना ।
- 3- भारतीय कालीनों के खरीदारों के आधार को बढ़ाना ।
- 4- भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनों के वितरण को बढ़ाना
- 5- उपभोक्ताओं के लिए विज्ञापन का कार्यक्रम लागू करना ।
- 6- भारतीय कालीनों की स्थिति के सम्बन्ध में जानकारी देना
- 7- भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनों के उपभोक्ताओं और डीलरों को शिक्षित करना ।
- 8- विपणन के लिए पदार्थों तथा सहायता देना ।

भारतीय कालीनों का बाजार-संयुक्त-राज्य अमेरिका -

यद्यपि भारतीय कालीनों का प्रमुख बाजार यूरोप के देश है पर संयुक्त राज्य अमेरिका में भी इसका बाजार धीरे-धीरे बढ़ रहा है । भारतीय

हस्तनिर्मित कालीनों के निर्यात के लिए एक उपयुक्त वातावरण संयुक्त राज्य अमेरिका में बन रहा है। न्यूयार्क की ओरिएण्टल रग इम्पोर्टिंग एसोसिएशन अगले चार या पाँच वर्षों में कालीन के निर्यात को दोगुना करने की आशा करता है। वर्तमान में संयुक्त राज्य अमेरिका को होने वाले कुल आयात का लगभग 70% भाग एसोसिएशन के सदस्यों द्वारा पुरा किया जाता है। सन 1980-81 के अन्त में भारतीय कालीनों के कुल निर्यात का लगभग 10.3% भाग संयुक्त राज्य अमेरिका को किया गया था जो सन 1985 के अन्त में बढ़कर 25 % हो गया, और सन 1990-91 के अन्त में यह लगभग 32.7% है।

श्री राजा राम गुप्ता ने अपने छावनों को संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार में भारतीय कालीन के निर्यात को बढ़ाने के सम्बन्ध में अपने विचार स्पष्ट किया है। कि संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार में भारतीय कालीन अपनी साथ जमा चुके हैं फिर भी और अधिक प्रचार और प्रसार की आवश्यकता है। संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारों में भारतीय कालीनों को अधिक लोक प्रिय बनाने के लिए श्री एडमान्ड पेकर ⁷ से साक्षात्कार किया गया। श्री एडमान्ड पेकर ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातकर्तियों के साथ सबसे बड़ी समस्या माल के प्राप्त करने से सम्बन्धित अनिश्चितता है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातकर्ता जब कभी भी माल भेजने को

7- श्री एडमान्ड पेकर मैक्स न्यूरोएन्ड सन्स न्यू यार्क फर्म के वाइस प्रेसीडेंट है जिन्होंने साक्षात्कार श्री जी.नाथ अग्रवाल के कार्यालय में सम्भव हो सका। श्री जी.नाथ अग्रवाल कार्पेट-स वर्ड पत्रिका के मुख्य संपादक है।

कहता है, तो वह सभ्य से नहीं भेजता । जिसके कारण विदेशी खरीद
द्वारा जो वित्तीय हानि पड़ती है। प्रायः ऐसा देखा गया है ।

कि भारतीय निर्यात कर्ता तीन महीने में माल भेजने की बात
करता है पर वह कभी-कभी 2-3 वर्ष ले लेता है, और कभी-कभी
तीन वर्ष बाद भी नहीं भेजता । इस सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट
किया कि चीन के नियतिक हमेशा अपने समय के अनुसार माल भेज
देता है । चीन के कालीनों के सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट किया कि
चीन के कालीनों के सम्बन्ध में सबसे बड़ी कमी कालीनों के गुण के
सम्बन्ध में है । बाध सबने हुए कालीन कभी भी पूर्ण नहीं होते ।
जबकि पूर्ण कालीन मशीन से बने हुए कालीनों की भाँति अच्छे होते हैं ।
इस लिए वे चीन की कालीन की तुलना में भारतीय कालीनों को
पसन्द करते हैं। श्री पैकर ने यह स्पष्ट किया कि ये निर्यातों पर शीघ्र
माल भेजने के लिए जो दबाव डालने के पक्ष में नहीं है बल्कि भारतीयों
द्वारा इस सम्बन्ध में स्पष्टनीति का पालन करने की सलाह उन्होंने दी है ।
कालीन के निर्यात के सम्बन्ध में श्री मनसूर रहमानन¹ ने भी यह बात
स्पष्ट किया कि संयुक्त राज्य अमेरिका में वर्तमान में उच्च कोटि के
कालीनों की खरीददारी बढ़ रही है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि

अमेरिका के बाजार में 9/60 वाले न्यूनतम गुणवाले कालीनों की खरीदारी होती है। श्री मनसूर रहमानन ने यह स्पष्ट किया कि वे 16 रंग वाले कालीनों के सम्बन्ध में अपनी रुचि स्पष्ट की है, और उन्होंने यह स्पष्ट किया है कि उनके रुचि को पाराणसी भदोही मीरजापुर क्षेत्र के हुनका समूह पुके है। उसी के अनुसार वे उत्पादन का कार्य करने को राजी है। रहमानन ने भारतीय कालीनों के प्रति अपनी विशेष रुचि स्पष्ट की है। उन्होंने भारतीय कालीनों के व्यवसाय बढ़ाने के सम्बन्ध में राय व्यक्त की। कालीनों की धुलाई के सम्बन्ध में भी सन्तोष व्यक्त किया और यह स्पष्ट किया कि कालीनों के गुणों में सुधार के लिए अभी इसमें बहुत सुधार करना होगा। इस सम्बन्ध में अच्छे रसायनों से दोहरी धुलाई द्वारा अच्छे परिणाम सामने आये।

8- श्री मनसूर रहमानन मनसूर रहमानन एण्ड कम्पनी न्यूयार्क के प्रमुख मालिक है और वे सक्रिय राजा अमेरिका के बाजारों के लिए अच्छे गुण वाले कालीनों का भारत वर्ष से आयात करते हैं। उन्होंने अपने विचार *Carpet-e-world* के संपादक श्री गंगा नाथ अग्रवाल ने यह विचार स्पष्ट किया है कि कालीन उनके परिवार का व्यवसाय है। पहले ने ईरान में रहते थे। सन् 1941 में वे अमेरिका चले आये और न्यूयार्क में वे मनसूर रहमानन एण्ड कम्पनी पला रहे हैं उनके छोटे भाई श्री नसीर रहमानन अधिकतर भारत में कालीन खरीदने के सिलसिले में आया करते हैं उन्हें भारतीय कालीनों से

अधिक लगाव है । उनके अनुसार भारत वर्ष इसके पश्चात् पाकिस्तान और चीन कालीन के अच्छे उत्पादन में से है । श्री रहमान ने इस बात को स्पष्ट किया कि गत 15 व 16 वर्षों से भारत में वाराणसी और मीरजापुर के बने हुए कालीनों की अधिक विक्री करते हैं । उन्होंने इस बात को बड़ी प्रसन्नता से स्पष्ट किया कि इस क्षेत्र के बने कालीन सबसे उत्तम होते हैं । उसकी तुलना काश्मीर में तैलक से बने कालीनों से की जाती है ।

प्रश्नः:

3- डिजाइन सम्बन्धी विकास

भारतीय कालीनों के निर्यात को बढ़ाने के लिए श्री पेकर ने यह स्पष्ट किया कि कालीनों का गुण के स्तर में होना आवश्यक है। श्री पेकर ने यह स्पष्ट किया कि संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार भारत के 12/60 और 14/70 गुण वाले कालीनों का बाजार भीषण है क्योंकि पाकिस्तान से यही गुण वाले कालीनों की बिक्री ऊँची कीमतों पर की जाती है। इन गुणों के उत्पादन के साथ-साथ भारतीय निर्यातकों को निम्न गुण वाले कालीनों का उत्पादन किया जाना चाहिए, क्योंकि भारत ही ऐसा देश है जिसमें विभिन्न डिजाइन रंग और आकार के कालीन विभिन्न किस्मों और गुणों में बनाये जा सकते हैं। उन्होंने भारतीय निर्यातकों को यह सलाह दी कि वे सभी प्रकार के गुण एवं एक विशेष प्रकार के गुण के कालीनों की बिक्री का चुनाव किया जाना चाहिए।

भारतीय कालीनों के निर्यात को प्रोत्साहित करने के लिए श्री गुलाम रसूल खां ने भारतीय कालीनों को अन्य देशों की स्पर्धा में टिकने के लिए अच्छे गुण वाले कालीनों का निर्माण, उत्तम गुण के कच्चे माल का प्रयोग और भारतीय डिजाइनों के विकास आदि पर बल दिया। श्री खां द्वारा स्पष्ट की गयी विचार निम्न प्रकार है।

- 1- कालीनो का गुण के आधार पर बनाया जाना आवश्यक है ।
 - 2- कालीनो के बनाने में जिन ऊँचे माल का प्रयोग किया जाता है उसका तही-सही पालन किया जाना चाहिए ।
 - 3- रसायनिक धागों से बने हुए कालीनो का एक उपयुक्त मात्रा में छूटी लगाना आवश्यक है ।
 - 4- परीक्षण कालीनो की नकल करने के बजाय भारतीय नियातियों द्वारा भारतीय चित्रकला और संस्कृति पर आधारित डिजाइनों का विकास किया जाना चाहिए ।
 - 5- भारत सरकार के व्यापार और वित्त मंत्रालय में अच्छा सम्बन्ध होना चाहिए जिससे नियाति को की विभिन्न समस्याओं को हल किया जा सके ।
-

Sr. Gulam Rasul Khan. Gulam Mohiddin & Sons Srinagar
(Kashmir)

यूरोपीय देशों में भारत के हस्तिनिर्मित कालीनों के बाजारों की परिस्थितियाँ:-

यूरोप के विभिन्न देशों में भारती के हाथ से बने कालीनों के सम्बन्ध में पश्चिमी जर्मनी के नितीन क्पूर ¹⁰ के विचार ज्ञात किये गये । यूरोप के देशों में पश्चिमी जर्मनी हॉल्लैंड और फ्रान्स स्वीडेन स्वीटजरलैंड आस्ट्रेलिया लक्जमबर्ग इटली और यूनाइटेड किंगडम मुख्य देश है । जिनमें भारत के हस्तिनिर्मित कालीन का निर्यात होता है । इन देशों में पश्चिमी जर्मनी भारत के कालीनों का एक बड़ा क्रेता है । वर्तमान में जर्मन करेंसी मूल्य के कारण कालीन के व्यवसाय में सहायता मिली है । जर्मनी में भारत के निम्न और मध्यम गुणवाले कालीनों की खरीददारी

10- श्री नितीन क्पूर : Kapoor Gubh Hamburg west Germany !
 तथा सुपरमा नोसडा भारत गत 10 वर्षों से कालीन का बिजनेस कर रहे हैं ।
 इन्हें भारतीय हस्तिनिर्मित कालीन के यूरोप के बाजारों में विवरण का अच्छा ज्ञान है । आल में इन्होंने भारतीय कालीन उद्योग के विभिन्न समस्याओं पर अपने विचार व्यक्त किये हैं । इनके विचार कासेट - ए - वर्ल्ड में प्रकाशित हुए हैं ।

होती है। इस प्रकार के कालीनों की स्पर्धा ईरान से करनी होती है पर ईरान से उतना उत्पादन नहीं हो पाता है। अन्य देशों में हालैण्ड और बेल्जियम पूर्णतया भारत से आयात करते हैं। बेल्जियम के बाजार के सम्बन्ध में उन्होंने बीकानेर के ऊनी धागों के प्रयोग की सिफारिश की। फ्रान्स एक ऐसा बाजार है जिसमें कलात्मक और विभिन्न रंगों से मिले हुए कालीन पसन्द किया जाता है। फ्रान्स में अधिकतर उत्तम गुण वाले कालीनों की मांग की जाती है। यह बाजार उन निर्यातकर्ताओं के लिए है जो विभिन्न रंगों पर आधारित उत्तम गुण वाले कालीनों का निर्यात करते हैं। स्वीटजरलैंड के बाजार में मांग प्रायः स्थिर बना हुआ है। ऑस्ट्रेलिया के बाजार में भारतीय कालीन का भविष्य अच्छा है। वे पूर्णतया भारत के निर्यात पर आश्रित हैं, लगभग 25 वर्ष पहिले यूनाइटेड किंगडम में ओरिएन्टल कार्पेट का आयात किया जाता था पर वर्तमान में न्यून गुणवाले कालीनों का आयात किया जाता है।

विभिन्न बाजारों के सम्बन्ध में अपने विचार व्यक्त करते हुए उन्होंने कहा कि सामान्य रूप से भारतीय कालीनों का भविष्य उज्ज्वल है उन्होंने बुनकरों को उत्तम प्रकार के धागे के प्रयोग की सलाह दी। 10

स्वीटजर लैण्ड और स्विट्सर्लैंड का स्वेट का विश्व का सबसे बड़ा आयातक देश है । कुल कालीन आयात का लगभग 15 % भाग भारत से और 30% भाग ईरान से आता है । स्वीटजरलैण्ड में कालीन की बिक्री एक सुसंगठित ढंग से की जाती है। भारतीय कालीनों के बाजार में वृद्धि हो सकती है। यदि विक्रय को प्रोत्साहन दिया जाय ।

कालीन के निर्यात में वृद्धि सामान्य आर्थिक जलवायु में सुधार के कारण भवन निर्माण की क्रियाओं में वृद्धि और उपभोग की क्रियाओं में होने वाली वृद्धि के कारण क्रियाओं में वृद्धि की गयी थी । भारत वर्ष के लिए यह आवश्यक है कि डिजाइनों के विकास और उत्पादन में वृद्धि के लिए प्रयास करना आवश्यक है। भारत वर्ष कोअभी भी परस्थित डिजाइन के विकास का लाभ प्राप्त है । जिसे उसकी विश्व बाजार की आवश्यकताओं को पूरा किया जा सके । कीमत और गुण के दृष्टिकोण से भारत को निर्यात में अपना हिस्सा लेने की सम्भावनाएं हैं । जिसके लिए डिजाइन में विकास और प्रशिक्षणाधियों के प्रशिक्षण में विकास करना आवश्यक है जिससे उद्यम की श्रम शक्ति में सुधार करना आवश्यक है ।

अध्यम गुणवाले कालीन में 50 से 300 गांठें हुआ करती है और उच्च कोटि के कालीनों में 300 से अधिक गांठें हुआ करती है । निम्न गुण वाले

कालीनो में या जिनमें 50 वर्ग इंच से कम हुआ करती है। जिनकी मांग यूरोप के देशों में 40% और अमेरिका के बाजार में 20% तक है। निम्न कोटि के उत्पादन में भारत वर्ष को अन्य देशों से अधिक स्पर्धा नहीं करनी पड़ती है। अतः इसका उत्पादन और निर्यात उच्च स्तर पर बना रहेगा। अमेरिका और यूरोप के बाजारों में मध्यम से उच्च कोटि के कालीन उन्हीं देशों की पूर्तिक्षमताओं से प्राप्त होते हैं। जिसकी मात्रा अधिक होती है मध्यम और उच्च कोटि के कालीनों के उत्पादन में भारत को इन देशों से स्पर्धा करनी पड़ती है। भारत वर्ष में मध्य और उच्च कोटि के कालीनों का एक बड़ा पूर्तिक्षम देश है इस लिए उत्पादन में विभिन्न प्रकार के प्रयास करने होंगे। जिससे विदेशी बाजारों में उसकी अधिक से अधिक धाक बनी रहे। उच्च कोटि के कालीनों के निर्यात के लिए भी एक बड़े स्तर तक प्रयास की आवश्यकता है। इसके लिए कालीन के व्यापार और उद्योग में उत्तम गुण और मात्रा के बनी धागों और ड्राई का प्रयोग करना होगा। कुशल बुनकरों द्वारा कालीन के उत्पादन को प्रोत्साहित करना होगा और उद्योग के विभिन्न कार्यों पर नियन्त्रण और निरीक्षण करना होगा।

4- उच्च कोटि के कालीनो का निर्माण - श्री हसचमेन्ट सेबेट ॥ ने

||Huschmant Sabet. || ने भदोही बानपुर और मीरजापुर के कालीन उद्योगों का हाल ही में भ्रमण किया। उन्होंने भारतीय कालीन के सम्बन्ध में यह राय व्यक्त की है कि भारतीय कालीन निर्माताओं का न्यून गुण वाले कालीन निर्माताओं को उच्च कोटि के कालीनो का निर्माण किया जाना चाहिए, क्योंकि विश्व बाजार में निम्न कोटि के कालीनो के स्थान पर उच्च कोटि के कालीनो की मांग बढ़ रही है। सेबेट के अनुसार सन् 1988 में पश्चिमी जर्मनी द्वारा लगभग 60 लाख वर्ग मीटर कालीनो का आयात किया गया था, जिसका 25 % भाग ही निर्यात किया गया। कालीन के मांग के सम्बन्ध में उन्होंने ऐसा अनुमान लगाया था कि यूरोप में औसतन 10 वर्षों में एक वर्ग मीटर कालीन एक अमेरिकन द्वारा 100 वर्षों में उसी गुण वाले एक वर्ग मीटर कालीन खरीदा जाता है। ईरान द्वारा अधिकतर उच्च कोटि के कालीनो का निर्माण किया जाता है, और मुरक्को द्वारा निम्न कोटि के कालीन का निर्माण किया जाता है। जबकि भारत एक ऐसा देश है जिसमें मध्यम गुण वाले कालीनो का उत्पादन किया

11- मि० हसचमेन्ट सेबेट कासेट ए वर्ल्ड के स्लाइकर बोर्ड के सदस्य है और पश्चिमी जर्मनी के कालीन उद्योग से सम्बन्धित है।

जाता है । जिसकी ख़ास आम आदमियों में होती है ।

5- कालीन की कीमतों का स्पर्धात्मक होना -

कालीन के गुणों के साथ-साथ कालीनों की कीमत एक ऐसा तथ्य है जो विश्व के कालीन आयातकर्तों के बाज़ार में उसकी माँग को नियंत्रित करता है। कालीन की कीमत का प्रमाणीकरण होना आवश्यक है । इसके लिए यह आवश्यक है कि कालीन उद्योग में प्रयोग किये जाने वाले धागे डार्ई तथा अन्य आवश्यक वस्तुओं की कीमतों पर नियन्त्रण किया जा सके ।

ऊँची धागों की बढ़ती हुई कीमतों को रोकने के लिए कालीन व्यापार उद्योग द्वारा आयातित ऊन की कटाई का प्रबन्ध किया जाना चाहिए । कालीन के निर्यात के सम्बन्ध में उसकी कीमत और उसका गुण दो मुख्य बातें हैं । साथ-साथ कालीन की डिजाइन कालीन की सुन्दरता तीसरा गुण है, जिस पर उसका निर्यात निर्भर करता है पर इन सब में प्रथम स्थान कीमत का है। जब एक कालीन दुकान में जाता है तो कालीन की कीमत का ज्ञान प्राप्त करता है। उसके पश्चात् वह कालीन की सुन्दरता और गुण पर विचार करता है । इस दृष्टिकोण से अभी भी भारत के बने हुए फ़ारस की डिजाइन

पर आधारित कालीनो को सबसे उत्तम पाया जाता है।

श्री सुरेन्द्र कुमार बसु वाले ¹² ने अपनी भेटवार्ता में यह स्पष्ट किया कि यद्यपि भारत में संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारों को हस्तीनिर्मित कालीन की आपूर्ति कर्ता रहा है अब इसका स्थान चीन में ले लिया है। सन 1987 से भारत वर्ष का दूसरा रहा है। चीन में कीमतों की स्थिरता भारत से अधिक है। इस लिए संयुक्त राज्य अमेरिका के आयात कर्ता चीन से अधिक मात्रा में व्यापार करने में समर्थ हो पाते हैं। श्री बरनवाल के अनुसार भारतीय कालीनो की ऊँची कीमतों और दूसरी ओर पूर्ति की अस्थिरता के कारण संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजारों में कमी आयी है। श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया है कि हम लोगों को चीन पाकिस्तान की तुलना में अधिक अच्छे कालीनो का निर्माण किया जाना है। सन 1987-88 में कुल पूर्ति और डालर मूल्य के आधार पर पाकिस्तान चौथे से तीसरे स्थान पर आ गया है। जब कि भारत वर्ष पहले से दूसरे स्थान पर आया है। अतः आवश्यकता इस बात की है कि भारत वर्ष में अच्छे गुण वाले कालीनो के गुण में वृद्धि की जानी चाहिए तथा उपयुक्त मूल्य पर अधिक से अधिक रंग डिजाइन और गुण के कालीनो की पूर्ति बढ़ायी जानी चाहिए। गत तीन वर्षों से ऐसा अनुभव किया गया है कि भारत द्वारा कुछ विशेष डिजाइन

और गुणवाले कालीन का निर्माण किया गया है पर इसके स्थान पर अच्छे गुण और रंग की डिजाइन का उत्पादन नहीं किया जा सका है। जिसके कारण भारतीय कालीनों के निर्यात में कमी आयी है। अतः भारतीय कालीनों के निर्यात को बढ़ाने के लिए यह आवश्यक है कि विभिन्न प्रकार के डिजाइनों रंगों और गुण वाले कालीन का निर्माण किया जाना चाहिए। भारतीय कालीनों के कीमत स्तर के सम्बन्ध में सबेद महोदय ने आश्चर्य व्यक्त किया कि गत पाँच वर्षों में विश्व के विभिन्न देशों में कीमतों में कमी आयी है जिसके कारण उन देशों के बने कालीन सस्ते हुए हैं। जब कि भारतीय कालीनों की कीमतों में निरन्तर वृद्धि हुई है। श्री सबेद ने इस बात को कुछ उदाहरण द्वारा भी व्यक्त किया है। उनके अनुसार 5 × 3 फीट की स्फटान कीमत पाँच वर्ष पहले ईरान में 8000 डी०एम० थी। जिसका वर्तमान में मूल्य 18000 डी०एम० हो गया है। इस प्रकार अफ़ग़ानिस्तान और तुर्की के कालीनों में कमी हुई है। यह कमी एक हजार डी०एम० से कम होकर 100 डी०एम० हो गयी है। विभिन्न देशों के मुद्रा के अवमूल्यन के कारण कालीन उत्पादनकर्ता देशों के कालीन और सस्ते हो गये हैं। कालीन की कमी का दूसरा कारण उत्पादन की अधिक्ता है। श्री सबेद ने कालीन के उत्पादन सम्बन्ध में यह स्पष्ट किया है कि खरीदने वाले देश में अधिक से अधिक माल भेजना एक गलत व्यापारनीति है। बिल्क खरीदने वाले देश में उत्पादन की मात्रा माँग से थोड़ी कम

होनी चाहिए ।

भारतीय कालीन की कीमतों के सम्बन्ध में रहमानन ने यह विचार स्पष्ट किया है कि भारतीय कालीनों की कीमतों में होने वाली वृद्धि उस समय तक उपयुक्त कही जा सकती है। जब तक वह अन्य देशों के उतनी गुणवाले कालीनों के स्पर्धा में होती है और उपभोक्ता इस कीमत वृद्धि को सहन करते रहते हैं । भारतीय कालीनों के उंची कीमत स्तरों के सम्बन्ध में रहमानन ने यह स्पष्ट किया है कि अमेरिकन आयातकर्ताओं द्वारा उंची कीमतों पर भारतीय कालीनों की खरीददारी मजदूरों के मजदूरी में वृद्धि और ऊनी धागों की कीमतों में वृद्धि के कारण कर रहे हैं । उन्होंने ऐसा विश्वास स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनों की कीमतों में कमी होगी, क्योंकि चीन इस प्रकार के कालीनों की बिक्री इस प्रकार सस्ते मूल्यों पर कर रहा है ।

श्री रहमानन ने कालीनों का सस्ता बनाने के लिए बुनाई की दरों में कटौती करने की अपेक्षा अपनी राय नहीं व्यक्त की है, क्योंकि बुनाई की दरों में कटौती के कारण उनके बुनाई के गुणों में हास होगा । जिससे कालीनों के स्तर में कमी होगी जो भारतीय निर्यातकर्ताओं के लिए हानि कारक होगा ।

संयुक्त राज्य अमेरिका में चीन के कालीनो की मांग के सम्बन्ध में श्री रहमान ने यह स्पष्ट किया कि हाल के दो या तीन वर्षों में चीन के कालीनो के सस्ते कीमत और समय से पूर्ति किये जाने के कारण संयुक्त राज्य अमेरिका में चीन की कालीनो की मांग 40 से 50% तक होगी। श्री रहमान ने व्यक्तिगत रूप से यह भी स्पष्ट किया कि वे चीन के कालीनो को पसन्द नहीं करते बल्कि उनकी पसन्द उस देश में उत्पादन के प्रति है जिसके पीछे सांस्कृतिक पृष्ठ भूमि और कलात्मक बातें होती हैं। इस सम्बन्ध में उनका विचार था कि भारतीयों को अपनी सांस्कृतिक के प्रति अधिक जानकारी है, और ये हाथ से बनाये जाने वाले कालीनो का अधिक से अधिक प्रयोग कर रहे हैं। इस लिए उनका आदर किया जाना चाहिए। जब कभी वे भारत आते हैं। उन्होंने यह स्पष्ट किया है कि वे अपना अधिक से अधिक समय सस्ती कीमतों पर कालीन खरीदने में बिताते हैं। भले ही वह कालीन न्यून गुण वाला ही क्यों न हो। चीन की कालीन के सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट किया, जैसा कि उनके अन्य साथियों का विचार है कि चीन के बड़े हुए कालीन भारतीय कालीनो की भाँति पूर्णतया हस्तनिर्मित नहीं है। भारतीय कालीन हाथ से निर्मित किये जाते हैं जिनमें अच्छे कलाकारों का प्रयोग किया

विद्या जाता है और जिनकी धुलाई उपयुक्त तरीके से की जाती है ।
 इस लिए इनकी मांग अभी भी संयुक्त राज्य अमेरिका में अधिक है ।
 संयुक्त राज्य अमेरिका में अधिकतर भेजे जाने वाले जिन्हे कुछ संस्कृत
 के प्रति लगाव है, वे अभी भी भारतीय कालीनों की बिक्री जैसे मूल्यों
 पर करते हैं। उन्होंने इस बात की चिन्ता व्यक्त की, कि यदि भारतीय
 कालीनों की कीमते यदि और बढ़ती है तो यह फ़रनाक होता है ।

भारत के कालीन उद्योग के भविष्य के सम्बन्ध में जब श्री लखनवाल
 से पूछा गया तो उन्होंने भारतीय निर्यातकों की विशेषताओं को स्पष्ट
 किया और यह विचार स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन निर्यात
 कर्ता और बुनकर दोनों की अपनी विशेषताएँ हैं । भारतीय निर्यातकर्ता
 कालीन के डिजाइन उनके रंग और कालीन की धुलाई के सम्बन्ध में अपने
 विशेषी खरीदारों के विचार से सलाह प्राप्त करते हैं । इसी
 प्रकार भारतीय कालीन बुनकर भी अधिक परिश्रमी और कार्यकुशल
 होते हैं । भारतीय कालीन बुनकरों द्वारा अब आयातित ऊन का प्रयोग
 किया जाने लगा है । इस लिए उनके माल के गुण में सुधार होने
 लगा है । इस सब बातों के होते हुए भी सबेरे ने भारतीय निर्यात
 कर्ताओं को यह सुझाव दिया है कि वे सबसे उत्तम धागों का ऊँची धागों
 का उपयोग करके निम्न मूल्य वाले कालीनों के स्थान पर उच्च कोटि के

कालीनों का निर्यात करना शुरू करें। इसके लिए वे न्यूजी लैण्ड का उत्तम गुण वाले ऊन का प्रयोग करें। अच्छी डिजाइन का उपयोग करें। विभिन्न रंगों के समूहों को अपनाये और कालीन के धौने में उत्तम तकनीक का उपयोग करें तथा अच्छे रसायनों का उपयोग करें जिससे उनके माल उत्तम हो सके और उनकी मांग विश्व बाजार में हनी रहे। इन सबके साथ यह आवश्यक है कि किसी विशेष गुण वाले किसी विशेष डिजाइन व आकार वाले कालीन का अधिक उपयोग न हो सके, बल्कि उनके द्वारा उत्पादन के एक उपयुक्त स्तर को उसके गुण और प्रकार के आधार पर बनाया जा सके। इन सब बातों के साथ-साथ सबसे महत्वपूर्ण बात यह भी ध्यान में रखना चाहिए कि इसकी कीमतों में होने वाले परिवर्तन बहुत अधिक और शीघ्रता से हो।

भारतीय कालीनों की कीमतों में होने वाले परिवर्तन के सम्बन्ध में श्री सवेट से उनके विचार ज्ञात किये गये श्री सवेट ने कालीनों के उत्पादन के मूल्यों में 10 से 15 % की वृद्धि को परिस्थितियों के अनुसार न्याययुक्त और उपयुक्त बताया है। उन्होंने कीमत की इस वृद्धि को विदेशी खरीददारों को पहले से ही सूचित करने के सम्बन्ध में अपनी राय व्यक्त की। श्री सवेट के अनुसार खरीददारों को कीमत वृद्धि की पूर्व

सूचना से आयातकर्ताओं को कोई हानि नहीं होगी और साथ ही कालीन की मांग पर इसका कोई विशेष प्रभाव नहीं पड़ेगा । दूसरी ओर सबोट के अनुसार एक वर्ष में कीमतों में 30 से 40 % की कमी होने वाली अचानक संव शीघ्रता से वृद्धि आवश्यक रूप से अनिवार्य है । जिसको कोई भी खरीददार सहन नहीं कर सकता है ।

भारतीय कालीनों की कीमतों में होने वाले परिवर्तनों के सम्बन्ध में श्री रहमानन के विचार भी ज्ञात किये गये उन्होंने उच्च कोटि के भारतीय कालीनों के मांग पर नियन्त्रण की सलाह दी । उच्च कोटि के कालीनों में 14 और 16 गुणवाले कालीनों की मांग पर
17 80

नियन्त्रण होना चाहिए । क्योंकि अमेरिका के बाजारों में इनकी कीमतों के कारण इस गुण वाले कालीन महंगे पड़ते हैं । इन्हीं गुण वाले भारतीय कालीनों की तुलना में पाकिस्तानी कालीनों की कीमते अमेरिका में तुलनात्मक रूप से कम पड़ती हैं इस लिए अमेरिकन आयातकर्ता कम कीमत पर पाकिस्तानी कालीनों की खरीददारी करते हैं । ये उच्च कोटि के भारतीय कालीनों की खरीददारी नहीं करते हैं। यही कारण है कि रहमानन ने यह स्पष्ट किया कि भारत के उस गुण वाले कालीनों का आयात बन्द हो चुका है ।

श्री रहमानन ने भारतीय निर्यात कार्गो को न्यून गुण वाले कालीनो 43/30, 5/28, 5/40 आय के सम्बन्ध में चेतावनी दी, क्योंकि इस प्रकार के कालीन अमेरिका के बाजार में अच्छे नहीं माने जाते हैं। श्री रहमानन ने यह स्पष्ट किया कि अमेरिका में कुछ कालीनो के उद्योग स्थापित किये जाते हैं और बहुत से कालीन बेचने से पहले उसके धुलाई का कार्य सम्पन्न कराते हैं। इस धुलाई के कार्य में न्यून गुण वाले भारतीय कालीन खराब हो जाते हैं। अतः उन्होंने गुण वाले कालीनो को समुक्त राज्य अमेरिका को निर्यात भारतीय हस्तीनिर्मित कालीन का निर्यात एक बड़ा फ़ैरा उत्पन्न कर सकता है इस लिए उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारत सरकार को अमेरिका भेजे जाने वाले न्यूनगुणवाले कालीनो के निर्यात पर निषेध लगा देना चाहिए।

इस प्रकार के न्यून गुण वाले कालीनो की बिक्री यूरोपीय बाजारों में की जानी चाहिए क्योंकि वे कालीनो के निर्माण और उसके गुण पर ध्यानही देते हैं। यूरोपीय देशों में इन कालीनो का प्रयोग फ़र्सी पर पिछाने के लिए किया जाता है और इसमें कीमत पर ध्यान नहीं दिया जाता है। इस लिए न्यून गुण वाले कालीनो को भी खरीदा जा सकता है।

भारतीय निर्यात को के सम्बन्ध में श्री रहमान ने यह सुझाव दिया कि भविष्य में अधिक से अधिक निर्यात बढ़ाने के लिए विशेष कर अमेरिका के बाजारों में, उन्हें कालीन के गुणों पर अधिक से अधिक ध्यान दिया जाना चाहिए। साथ ही उनके द्वारा किसी विशेष प्रकार के गुण का अधिक उत्पादन नहीं किया जाना चाहिए। यदि भारतीय निर्यातक निर्यात के बाजार में चलती हुई कीमतों के परिवेश में अपने माल के गुणों को नहीं बनाये रखते हैं तो उनके कालीनों की खरीददारी अमेरिका के बाजारों में नहीं हो सकेगी।

श्री रहमान ने यह कहा कि यदि सभी बातें ठीक से चलती हैं, तो भारतीय कालीनों के लिए अमेरिका के बाजारों में उन का भविष्य उज्ज्वल है, क्योंकि भारतीय निर्यातक अपने खरीददार के सलाहों सुझावों को मानते आये हैं। इस लिए भारतीय कालीन निर्यातकर्ताओं की सफलता निश्चित है।

कालीनों की कीमतों के सम्बन्ध में अरमन डी एलेक्सियन 13 के विचार ज्ञात किये गये और उन्होंने यह स्पष्ट किया कि एक निश्चित स्तर तक कीमतों में वृद्धि को सहन किया जा सकता है। लेकिन भदोही क्षेत्र में जिस प्रकार कीमतों में वृद्धि हो रही है वह उपयुक्त नहीं है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि यदि कालीनों की कीमतों में वृद्धि होती है, तो कीमतों की

13- मिस्टर अरमन डी एलेक्सियन : Mr. Armen D. Alexanian :
 मैसर्स एलेक्सियन कार्पेट कनाडा के प्रेसीडेंट हैं, और कनाडा के एक बहुत बड़े और प्रसिद्ध कालीन के आयातकर्ता हैं। इनकी मुलाकात श्री गंगानाथ अग्रवाल प्रमुख संपादक कार्पेट ए- वर्ल्ड से हुई जिन्होंने अपनी कम्पनी के सम्बन्ध में यह स्पष्ट किया कि उनकी कम्पनी 1925 से ही कनाडा में कालीन बेचने का कार्य कर रही है। पुरे कनाडा में उनकी कम्पनी की 22 शाखाएँ हैं। कालीन की बिक्री का व्यवसाय उनके दादा पर दादाओं के समय से होता आ रहा है। वे कालीन की खरीददारी भारत पाकिस्तान चीन ईरान और मुरक्को से करते हैं। उनके पिता 1927 में भारत आये थे और तभी से परस्थान डिजाइन के कालीन खरीदते थे। पहले वे अधिकांश कालीन आगरा से खरीदते थे, पर आगरा के कालीनों की उंची कीमतों की अधिकता के कारण वे भदोही समीप मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्रों से कालीन की खरीददारी करने लगे। श्री अरमन डी एलेक्सियन 1960 में भारत आये थे, और तब से वे नियमित रूप से कालीन की खरीददारी के लिए भारत आते थे। सन 1927 से उनके लड़के श्री : Gregory : की

इसी काम को करने लगे । 1990 में वे भदोही खमीरिया मीरजापुर
कालीन उत्पादक क्षेत्रों में मुख्यतया मेसर्स शेखसुल्ला ब्रदर्स खमीरिया और
दामोदर दास कार्पेट लिमिटेड खमीरिया से अधिकांश खरीददारी
करते हैं। वे वर्तमान में 5/25, 5/32, 5/40, गुण वाले अबुसान डिजाइन
के कालीन खरीदते हैं, क्योंकि उनके अनुसार कनाडा से भारत के फारस
डिजाइन की ख़ास नहीं है। अबुसान डिजाइन के कालीन अधिकतर निम्न
गुण वाले होते हैं कार्पेट -ए- वर्ल्ड 1990 12 पेज नम्बर - 85

क्रमशः ::

वृद्धि से उपभोक्ताओं को विश्वास होता है कि वे कीमतों के 5% तक वृद्धि स्वीकार करने में समर्थ होते हैं, पर यदि कीमतों में 20 से 25% तक की वृद्धि को स्वीकार नहीं करते हैं, ऐसी स्थिति में अन्त में आयातकर्ता अपने ग्राहक को खो देता है, और उनके व्यवसाय में कमी होती है।

भारतीय कालीनों की कीमतों में होने वाली वृद्धि के प्रश्न पर श्री कारमले ¹⁴ के विचार जात किये गये श्री कारमले ने यह कहा कि भारतीय कालीनों की कीमते बहुत अधिक नहीं हैं। उनके विचार में संयुक्त राज्य अमेरिका के डालर के सम्बन्ध में भारतीय रुपये के अवमुल्यन के कारण 40 से 50 % तक का अन्तर आया है। भारतीय कालीनों की कीमतों प्रायः वही रही है। उनमें से 5 से 10% की वृद्धि मुद्रा स्थिति से हुई है। जो विश्व के अन्य देशों को प्रभावित करती है। कारमले ने इस बात को स्पष्ट किया है कि कीमत की दृष्टि से भारतीय कालीनों की पूर्ति सन्तोषजनक रही है, पर कालीनों के भविष्य के लिए यह यह सन्तोषजनक नहीं है। जहाँ तक कालीनों के गुण का प्रश्न है वह प्रत्येक पूर्तिकर्ता का अलग-अलग है। कारमले ने व्यक्तिगत रूप से पूर्ति और कालीन के गुण पर अपना सन्तोष व्यक्त किया।

6- उत्पादन सम्बन्धी विकास

समय-समय पर कालीनों के निर्माण में पैमाने से सम्बन्धित परिवर्तन होते रहते हैं जिसके परिणामस्वरूप कालीनों के डिजाइन और रंगों के समूहों में सुधार और रंगों में परिवर्तन की आवश्यकता होती है। जिससे उपभोक्ताओं की रुचियों और पसन्दों के अनुसार उत्पाद को बनाया जा सके। जिन नियतिकाओं के डिजाइन एवं रंगों के समूह को पैमाने के अनुसार बनाया है, उन्हें अच्छी आय प्राप्त हुई है इस लिए पैमाने डिजाइन और रंगों के समूह को सम्मानुसार परिवर्तन करना आवश्यक है क्योंकि बाजार प्रवैगिक होता है और खरीददार नये डिजाइन और समूहों को पसन्द करते हैं। कालीन के व्यापार और उद्योग में उनके रंगों और डिजाइन में निरन्तर परिवर्तन की आवश्यकता है। डिजाइन और रंगों के परिवर्तन द्वारा ही कालीनों के निर्यात में वृद्धि की जा सकती है।

हस्तीनिर्मित ऊनी कालीनों का निर्यात व्यापार में वृद्धि के सम्बन्ध में श्री सुरेन्द्र कुमार बत्सवाल ¹² ने यह विचार व्यक्त किया कि कालीन की कीमत उसके गुण के अनुसार खरीदने और बेचने में सहायक होता है। यद्यपि भारत वर्ष समुक्त राज्य अमेरिका के

बाजारों में ओरिएन्टल कालीन की आपूर्ति करने में सबसे आगे रहा है। चीन की कालीनों पर से 48% से 8.33% तक झूटी कम हो जाने के कारण संयुक्त राज्य अमेरिका को कम हो गया है साथ ही चीन के कालीनों की कीमते भारतीय कालीनों की कीमतों की तुलना में अधिक स्थिर रही, जिसके कारण अमेरिकन व्यापारियों ने चीन से अधिक और भारत से कम कालीनों की खरीददारी की है। संयुक्त राज्य अमेरिका को भारतीय कालीनों के निर्यात में कमी का मुख्य कारण कालीनों की ऊँची कीमते और पूर्ति की अनिश्चितता रही है। भारतीय कालीनों के निर्यात को बढ़ाने के लिए अधिक से अधिक रंगों के समूहों वाले अच्छे-अच्छे डिजाइन वाले कालीनों को न्याय संगत कीमतों पर पूर्ति करना आवश्यक है हाल के वर्षों में ऐसा अनुभव किया गया है। देश में कोई विशेष डिजाइन और गुण वाले कालीनों के उत्पादन में वृद्धि की गयी है, और अन्य गुण कालीनों के उत्पादन को बन्द कर दी है। जिसके कारण भारतीय निर्यात के द्वारा विदेश के बाजारों को बड़ी मात्रा में नहीं प्राप्त किया जा सका है। इस लिए भारतीय कालीनों के निर्यात में वृद्धि के लिए विभिन्न निर्यातकर्ता को विभिन्न निर्यात कर्ता विभिन्न डिजाइन रंग और गुणों की ओर अपना ध्यान आकृष्ट करना चाहिए। प्रत्येक डिजाइन और रंग अलग होता है, यदि उसका उत्पादन विदेशी बाजारों के पेशान और रुचि के अनुसार

किया जाता है। इस सम्बन्ध में केवल एक ही बात ध्यान देने की है कि कालीनों के गुणों में गिरावट नहीं आनी चाहिए, क्योंकि भारतीय कालीनों को विदेशी बाजारों में अन्य उत्पादकर्ता देश के मालों से स्पर्धा करनी पड़ती है। ऐसा कभी-कभी अनुभव किया गया है कि कालीन निमणिकताओं द्वारा बुनकरों को पर्याप्त मात्रा में कच्चा माल नहीं दिया जाता। जिससे विशेष गुण वाले सामान्य स्तर और गुण के कालीनों का निमण नहीं हो पाता है। इसके लिए कालीन उत्पादकों और निर्यातकर्ताओं द्वारा कालीन के गुणों पर विशेष ध्यान देना चाहिए। उन्हें विदेशी बाजारों के दृष्टिकोण से व्यवसाय करने के लिए अपने देश की प्रतिकृता के बारे में भी सोचना चाहिए। श्री बरनवाल ने हाथ से बने ऊँची कालीनों के भविष्य को उज्ज्वल और उत्साहजनक बताया, क्योंकि उनके अनुसार हाथ से बने कालीन एक विलासिता की वस्तु नहीं है बल्कि एक कलात्मक वस्तु है जिसे यूरोप अमेरिका एवं अन्य विकसित देश प्रयोग करते हैं। भारत वर्ष में विभिन्न प्रकार के डिजाइनों रंगों और गुण- वाले कालीनों के विकास के परिणामस्वरूप विकसित देशों के अधिक से अधिक लोग अपनी पसन्दता और रुचि के अनुसार भारतीय कालीनों का उपयोग करते हैं। उन्होंने आगे यह भी स्पष्ट किया कि किसी देश के साथ निर्यात आयात के व्यापार उन देशों के सरकारों के सम्बन्ध पर निर्भर है। वर्तमान में भारत वर्ष के सम्बन्ध कुछ देशों के साथ निर्यात की दृष्टि से उपयुक्त नहीं है। यदि इन देशों के सम्बन्ध को अच्छा बनाया जाय तो निर्यात व्यापार में वृद्धि हो सकती है।

इस सम्बन्ध में उन्होंने स्पेन का उदाहरण दिया और स्पष्ट किया कि भारत में हस्तनिर्मित ऊनी कालीन और दरियों के निर्यात की बड़ी सम्भावना है, पर स्पेन निर्यात कर्ताओं के सामने आयात सम्बन्धी लाइसेन्स का प्रति बन्ध है यदि भारतीय हस्तनिर्मित कालीनों के लिए स्पेन द्वारा लाइसेन्स व्यवस्था समाप्त कर दी जाय तो निर्यात में वृद्धि हो सकती है ।

7- कालीन की धुलाई की विशेष व्यवस्था

हस्तनिर्मित कालीनों के निर्यात में वृद्धि के लिए अरमन डी स्लेसियन ¹³ के विचार स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातकर्ताओं को अपने निर्यात बढ़ाने के लिए " विशेषकर उत्तरी अमेरिका के बाजारों में " धुलाई पर अधिक ध्यान देना चाहिए । कालीनों के निर्यात के सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट किया कि अमेरिकी कला और संस्कृति की दृष्टि कोण से कनाड़ा आगे है। संयुक्त राज्य अमेरिका की सरकार द्वारा ईरान की कालीनों के आयात पर पूर्णतया प्रतिबन्ध लगा हुआ है । अतः परीक्ष्यन कालीनों के आयात के लिए दूसरे देशों से कालीनों का आयात किया जाता है। अरमन डी. स्लेसियन ने कालीनों की धुलाई का प्रश्न है यह स्पष्ट किया कि भारत वर्ष में रसायनों की सहायता से धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया जाना चाहिए । अरमन डी. स्लेसियन ने

इस बात को स्पष्ट किया कि भदोही मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में कालीन की धुलाई में बहुत अधिक सुधार नहीं हुआ है। यद्यपि इस क्षेत्र के लोगो द्वारा कालीन की धुलाई में रसायन का प्रयोग किया जाने लगा है पर अभी भी यह प्रभावी द्रव्य से नहीं की जाती है। धुलाई के दृष्टि कोण से भी उन्होंने चीन और पाकिस्तान के कालीनो में अधिक अच्छा स्पष्ट किया।

8- निर्यात में सच्चाई और ईमानदारी की आवश्यकता

श्री अरमन डी. एलेस्थन ने निर्यात में सच्चाई और ईमानदारी पर जोर दिया। भारतीय कालीनो के सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारत में सबसे बड़ी समस्या यह है कि पूर्तिकर्ताओं का बुनकरों पर कोई नियन्त्रण नहीं है। अतः वे अच्छे गुण वाले कालीनो का समय पर पूर्ति करने में असमर्थ हैं। कभी-कभी ऐसा देखा गया है कि बुनकरों द्वारा एक पूर्तिकर्ता के कालीन दूसरी पूर्तिकर्ता को या ठेकेदारों को जमी कीमतों पर बेच दिए जाते हैं। कुछ मामलों में ऐसा पाया गया है कि कालीनो के निर्यात कर्ता बुनकरों या ठेकेदारों को अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इस प्रकार के कार्य करने को कहते हैं। इस प्रकार के कार्य

कालीन के निर्यात के लिए घातक सिद्ध होते हैं। अतः निर्यात में वृद्धि के लिए यह बात आवश्यक है कि सभी बाते सच्चाई और ईमानदारी से की जानी चाहिये। बुनकर निर्यातकर्ता और विदेशी खरीददारों के बीच आर्थिक विश्वास बना रहना चाहिए। तभी प्रत्येक व्यवसायी सफल हो सकता है। इसी विश्वास की कमी के कारण कुछ आयात कर्ताओं ने इक्की खरीददारी का कार्य कर रहे हैं, जो भले ही उनके लिए लाभदायक नहीं हैं। श्री अरमन डी स्लेसियन ने भारतीय निर्यातकर्ताओं की कुछ कमियों पर भी प्रकाश डाला है। उन्होंने यह स्पष्ट किया है कि भारत वर्ष में बहुत से अच्छे निर्यातकर्ता निम्न स्तर के कालीनों का निर्यात करते हैं। जिसके परिणामस्वरूप भारतीय का निर्यातकर्ताओं द्वारा विदेशों में निरूपित वस्तुएं प्राप्त हो जाती हैं। इसके विपरित उन्होंने यह स्पष्ट किया कि चीन के निर्यात संगठनों द्वारा ऐसा नहीं किया जाता। चीन से विदेशों को उपयुक्त गुण वाले कालीन का निर्यात किया जाता है।

भारतीय कालीनों की बिक्री के सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट किया कि पूर्ति की दृष्टिकोण से चीन की स्थिति अधिक अच्छी है। चीन की पूर्तिकर्ताओं के साथ सब कुछ सही और सम्यक् है। इस लिए

अमेरिकन आयातकर्ता चीन के साथ अधिक व्यवसाय करने लगे हैं। उनके अनुसार हाल के व्यवसाय में चीन से कालीन की खरीददारी में 25 % की वृद्धि हुई है। जब कि भारत के सम्बन्ध में यह व्यवसाय स्थिर बना है, क्योंकि चीन के कालीनों की कीमत प्रायः, स्थिर बनी है। जब कि भारतीय कालीनों की कीमत में वृद्धि हुई है पर धीरे-धीरे भारतीय कालीनों की कीमते चीन की कालीन की कीमत स्तर पर पहुँच रही हैं। इस परिस्थिति के होते हुए भी भारतीय कालीनों की बिक्री चीन की कालीनों की तुलना में अधिक अच्छी है।

भदोही क्षेत्र में कालीन उद्योग के सम्बन्ध में पूछे जाने पर उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भदोही क्षेत्र में कालीन उद्योग की समस्याओं के सम्बन्ध सबसे अवाञ्छनीय बात यह है कि कालीन उत्पादकों का विभिन्न इकाई पर से नियन्त्रण समाप्त हो चुका है। उन की कीमतों में वृद्धि हुई है, श्रम लागत में वृद्धि हुई है। कालीन के गुण पर कोई नियन्त्रण नहीं है इन सब बातों के कारण भारतीय उत्पादकों को यह आशा है, कि निकटभविष्य में कालीन दुना दिया जा सकेगा। और पूरा नहीं हो सकेगा। भारतीय कालीन की कीमत स्तर में वृद्धि

के कारण निर्यात में वृद्धि नहीं हो सकी । उन्होंने यह स्पष्ट किया कि उनके अच्छे से अच्छे प्रयास के बावजूद भी वर्तमान वर्ष में भारतीय कालीनों की खरीददारी में 20 से 25 % तक कमी हुई है ।

श्री एलेक्सियन ने यह स्पष्ट किया है कि सामान्य रूप से आयातकर्ता की यह शिकायत रही है कि उन्हें निम्न गुण वाले कालीन की प्राप्ति भारत के निर्यात कर्ताओं द्वारा होती है, पर वे इस मामले में सौभाग्य शाली रहे हैं । जैसा कि उन्हें प्राप्त होने वाले कालीनों के गुणों में कोई कमी नहीं पायी गयी है बल्कि भदोही में चल रही परिस्थितियों के बावजूद ही रहे हैं जितना कि वे पिछले वर्षों में करते रहे हैं । भारतीय कालीनों के सम्बन्ध में एक नवीन बात यह है कि भारत वर्ष से यूरोप के बाजारों में अच्छे गुण वाले कालीनों का निर्यात अधिक मात्रा में हो रहा है । जिसके परिणामस्वरूप 1990 में वे अधिक मात्रा में कालीन की खरीददारी करेंगे । पिछले 8 या 10 वर्षों में ईरान की कालीनों में नियन्त्रण होने के कारण भारत के हस्तीनिर्मित कालीन विश्व बाजार में अधिक मात्रा में प्राप्त हुए हैं, और अपनी कठिन परिस्थितियों और बुद्धिमानी तथा भविष्य सम्बन्धी अनुमानों के आधार पर भारतीय निर्यात कर्ताओं ने विश्व के हस्तीनिर्मित कालीनों के

बाजार महत्वपूर्ण सफलता प्राप्त की है। यद्यपि अब ईरान के कालीन भी यूरोप के बाजारों में मुख्य रूप से अधिक मात्रा में निर्यात करी कालीन के गुणों में गिरावट नही होने दे रहे है।

१- विदेशी स्पर्धा एवं भारतीय कालीन

अन्य देशों द्वारा सस्ती कीमतों पर उत्पादन किए जाने वाले कीमतों में स्पर्धा के लिए भारतीय कालीन उत्पादकों को क्या करना चाहिए इसके सम्बन्ध में पश्चिमी जर्मनी के स्लबर्ट¹⁴ कार मले के विचार ज्ञात किये गये। इनसे भी वार्ता श्री जी. ए. नाथ अग्रवाल के कार्यालय में हुई। श्री स्लबर्ट कारमले ने यह बताया कि हाल के दो तीन वर्षों में ईरान की राजनीतिक परिस्थितियों में परिवर्तन होने के कारण ईरानी कालीनों का आयात सरल हो गया है। अतः उनकी मांग में वृद्धि हुई है जिससे वे भारत वर्ष से अधिक मात्रा में नही खरीदने में आने लगे है, पर गुणात्मक दृष्टि से उतनी अच्छे नही है। जितना उनके बारे में कहा जाता है।

14- श्री स्लबर्ट कारमले पश्चिमी जर्मनी के मेसर्स § Damaka O.H.G. Orietteppich § कम्पनी के मालिक है। वे भारत वर्ष के बने हुए तथा अन्य

देशों के हाथ से बने हुए कालीन के एक बहुत बड़े अनुभवी आयातकर्ता है उनकी घाती श्री जी०नाथ अग्रवाल से ताज होटल वाराणसी में हुई । कारमले ने बताया कि उन्होंने अपनी कम्पनी 1956 में शुरू किया जो पश्चिमी जर्मनी और संयुक्त राज्य अमेरिका में है। वे और उनके भाई दोनों कालीन की कम्पनी में काम करते हैं। वे हाथ से बने कालीनों का आयात करते हैं। उनके भाई मोसा कारमले बिक्री का कार्य करते हैं। यदि कालीन खरीदने का कार्य भारत पाकिस्तान ईरान तुर्की रसा और नेपाल से करते हैं पर उनका अधिकतर माल भारत से जाता है । हाल के वर्षों में उन्हें सात या आठ महीनों के अन्तर से भारत में आना है ।

अतः अच्छे किस्म के भारतीय कालीनो की मांग संयुक्त राज्य अमेरिका, पश्चिमी जर्मनी एवं अन्य यूरोप के बाजारों में अभी भी अधिक है। भारतीय नित्यसिक्ताओं और बुनकरों की प्रशंसा करते हुए उन्होंने यह कहा कि नित्यसिक्ता और बुनकरों ने अपने में गुणात्मक सुधार किया है। कारम्बो ने यह स्पष्ट किया कि जब 1979 में भारत आये थे तो उस समय सबसे अच्छे और सबसे महंगे किस्म का कालीन मद्रोही- मीरजापुर क्षेत्र में 9/60 या 10/52 के प्रकार का प्राप्त था, पर वर्तमान में समतापूर्वक सुन्दर और उत्तम गुणवाले 12/60, 14/70, 16/80 और 18/90, गुणवाले कालीनो का निर्माण किया जाता है इनमें से कुछ कालीन ऐसे होते हैं जो ईरान के विश्वविख्यात उत्तम गुण वाले कालीनो से भी अच्छे हैं।

कालीन बुनकरों के सम्बन्ध में उन्होंने यह कहा कि भारतीय कालीन बुनकर छोटे गाँव में रहते हैं और वे शिक्षित भी नहीं हैं पर वे विश्व के अन्य देश की तुलना में बुद्धिमान तथा अधिक श्रमावान और अपने काम के प्रति लगाव रखने वाले हैं। कालीन में गाँठों के गिनने का काम सबसे कठिन है इसे बड़े आयातकर्ता भी नहीं गिन पाते और बुनकर इसे सरलता से गिन लेते हैं।

भारतीय कालीनों के विषय में मांग के सम्बन्ध में श्री कारमले ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनों की मांग बढ़ रही है, क्योंकि विषय के अधिक से अधिक खरीददार भारतीय कलाकारों और निर्यातकर्ताओं के गुणों से अधिक से अधिक परिचित हुए हैं। भारतीय बुनकर और निर्यातकर्ता उत्तम गुणवाले $4\frac{1}{2}$ से $1\frac{8}{10}$ गाँठ वाले गुण के कालीनों

30

का निर्माण करने लगे हैं। जिसमें विभिन्न प्रकार की डिजाइन होती है और विभिन्न आकार के होते हैं जो विश्व के बाजार में उत्तम होते हैं। कारमले ने यह स्पष्ट किया कि भारत वर्ष में अधिक प्रकार के डिजाइन के कालीनों का निर्माण किया जाता है। उदाहरण के लिए पाकिस्तान में केवल दो या तीन प्रकार के डिजाइन के कालीनों का निर्माण किया जाता है। जबकि भारतीय पूर्तिकर्ता 10 प्रकार की गाँठे गुण और प्रकार के कालीनों का उत्पादन करते हैं। जो विदेशी उपभोक्ताओं के लिए आकर्षक विषय है। भारत वर्ष में कालीन के गुणों में भिन्नता एक उत्पादक से दूसरे उत्पादक में भी पायी जाती है। उन्होंने स्पष्ट किया कि जब वे एक पूर्तिकर्ता के पास गये तो उन्हें $\frac{9}{60}$ गुण वाले कालीनों को दिखाया।

60

इस प्रकार के गुण और डिजाइन में भिन्नता किसी अन्य देश के कालीन उत्पादकों में पायी नहीं जाती है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि जब वे

1979 में भारत में आये थे तो गांवों में अधिकांश बुनकर उनमें से कुछ के पास मिलते नहीं थे । अधिकांश के पास उपयुक्त कपड़े भी नहीं थे, क्योंकि उनके पास कोई दूसरा रोजगार नहीं था और उनकी आय बहुत कम थी । इस लिए कारमले ने भारतीय बुनकरों और कालीन के अन्य कलाकारों को सहायता देने के लिए जोउन दिनों सस्ते गुण वाले कालीनों की और उनकी मजदूरी बहुत कम थी । वे कुछ कालीन की परसियन डिजाइन के नमूने के आये और भारतीय पूर्तिकर्ताओं को सम्भाव निदेशन और सहायता प्रदान की । जिससे वे इन डिजाइन वाले कालीनों का निर्माण कर सके । उन्होंने अपने कुछ विश्ववासीय पूर्तिकर्ताओं को वित्तीय सहायता प्रदान की । जिससे वे अपने प्रयास में सफल हुए और वे भारत के बड़े निर्यातकर्ताओं में हैं । श्री कारमले ने इस बात का विश्वास पूर्वक स्पष्ट किया कि उन्होंने मानवता के आधार पर एक अच्छा कार्य किया है । जिससे भारतीय हस्तनिर्मित कालीन विश्व के बाजार में अपनी स्थिति को प्राप्त कर चुका है ।

भारतीय कालीनों के निर्यात को बढ़ाने के लिए उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातकर्ताओं को अलग-अलग गुण वाले और डिजाइन वाले कालीनों के निर्माण की सलाह दी । कारमले ने यह

स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यातकर्ताओं द्वारा एक ही गुण व डिजाइन वाले कालीनों का निर्यात नहीं करना चाहिए बल्कि उन्हें उत्तम गुण के और अधिक से अधिक रंग के समूहों वाले नयी डिजाइन का विकास किया जाना चाहिए। जिससे वे अपने उत्पादन को आसानी से अधिक लाभ पर बेच सकें। भारतीय कालीन निर्यातकर्ताओं को विश्व बाजार में होने वाले परिवर्तनों के आधार पर उत्पादन को समायोजित करने का सुझाव दिया। अतः उन्हें भीषण में होने वाले परिवर्तनों के प्रति जागरूक होने की सलाह दी। उनका कहना था कि कुछ वर्ष पहले अमेरिका के लोग धुले हुए कालीन को पसन्द करते थे, पर अब वे इसे नहीं पसन्द करते थे। इसी प्रकार यूरोप के लोग गाढ़े रंग वाले कालीनों को पसन्द करते थे पर वे अब गाढ़े रंग के कालीनों को नहीं पसन्द करते हैं। भारतीय उत्पादकों को परिवर्तित डिजाइन गुण और रंग वाले कालीनों का निर्यात किया जाना चाहिए जिनकी विश्व के बाजारों में मांग होती है। उन्हें अपने पसन्द के उत्पादनों को अधिक मात्रा में नहीं करना चाहिए। जहाँ तक नयी डिजाइन के सम्बन्ध में नयी डिजाइन का प्रश्न है नयी डिजाइनें मशीन से बने कालीनों की पुस्तकों और रेट लागतों में सरलता से प्राप्त होते हैं। इसके अतिरिक्त एक बड़ी मात्रा में भारतीय निर्यातकर्ता विदेशों के बाजारों में जाया करते हैं, और विदेशी भी भारत आया करते हैं जिससे वे नयी डिजाइन और रंगों के समूह प्राप्त करते हैं।

श्री कारमले ने भारतीय नित्यतिको को कुछ सुझाव दिए
जिससे नित्यति में वृद्धि की जा सके। जो निम्नलिखित है।

1- भारतीय नित्यति कर्तियों को एक दूसरे डिजाइन की नकल नहीं
करनी चाहिए बल्कि उनके द्वारा नये गुण और नये डिजाइन वाले तथा
विभिन्न रंगों के समूहों का प्रयोग लिया जाना चाहिए।

2- उन्हें अपने खरीददारों के चुनावों के प्रति सतर्क रहना चाहिए।
उन्हें ऐसे खरीददारों को महत्व दिया जाना चाहिए। भले ही वे
अन्य खरीददारों के सम्बन्ध में कुछ कम प्रत्यक्ष क्यों न हों।

3- उन्हें अच्छे से अच्छे गुण वाले माल की पूर्ति करनी चाहिए।
इसके लिए उन्हें सबसे उत्तम गुण वाले जन उत्तम ड्राई और अच्छे
कृमिकरो द्वारा माल तैयार कराना चाहिए तथा कालीन की धुलाई
खरीददारों की रुचि और पसन्दता के आधार पर करना चाहिए।

4- उन्हें इस बात से हमेशा सतर्क रहना चाहिए कि उनके द्वारा
अधिक मात्रा में कालीन का उत्पादन नहीं लिया जाना चाहिए।

5- उन्हें अपनी क्षमता का ध्यान रखना चाहिए अपनी उत्पादन क्षमता के आधार पर ही उपभोक्ताओं से आर्डर लेना चाहिए। जिससे वे समय से माल की आपूर्ति कर सकें। यदि वे अपनी क्षमता के अनुसार कार्रवाई कर सकें तो उनकी पूर्ति में देरी होगी जिससे वे विदेशों में अपनी छ्वाँट को बनाये रखने में समर्थ नहीं हो सकेंगे। अन्त में श्री कारमले ने यह स्पष्ट किया कि उनका भारत के प्रति विशेष प्रेम व लगाव है। वे भारत के कलात्मक कुशल कारीगरों के प्रति आकर्षित हैं। वे सन 1979 से आज तक वर्ष में दोबार भारत आते हैं। उन्होंने बहुत से बुनकरों और नियाँतकर्ताओं की मदद की है। उन्होंने ऐसे नियाँतिकों की मदद की है जिनके माल विदेशों में नहीं स्वीकार लिये गये उस माल को उन्होंने खरीदकर नियाँतिकों की मदद की है। अन्त में उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारत में जो नैमाली प्रकार का तिब्बत का कालीन बनाया जाता है। उसका भविष्य उज्ज्वल है। इसके लिए उन्हें केवल न्यूजीलैण्ड का ही उन इस्तेमाल नहीं करना चाहिए बल्कि उनमें भारतीय उन को मिलाकर इस्तेमाल किया जाना चाहिए।

10- न्यून गुण वाले कालीनों का विश्व बाजार

एक ओर जहाँ संयुक्त राज्य अमेरिका कनाडा और यूरोपीय बाजारों में भारतीय कालीनों के सम्बन्ध में उत्तम गुणवाले कालीनों की माँग बढ़ रही है। यह स्पष्ट किया जा रहा है कि उत्तम गुण वाले कालीनों की माँग अच्छे कच्चे माल धुलाई के उत्तम तरीके तथा विभिन्न रंगों के समूह के साथ

पैमान के अनुसार उत्पादन किया जाना चाहिए। भारतीय निर्यातकों के लिए यह सलाह दी जाती है कि वे पैमान के अनुसार बदलते हुए डिजाइनों और रंगों के उपयोग द्वारा कालीन के उत्पादन का कार्य करें पर इतना अर्थ यह नहीं है कि भारत में बने वाले सामान्य गुण वाले कालीनों का विश्व बाजार में अब कोई भविष्य नहीं रह गया है। सामान्य गुण वाले कालीनों का उत्पादन धीरे-धीरे कम हो गया है। सामान्य गुण वाले कालीनों के उत्पादन और उनका विश्व बाजार में बिक्री की सम्भावनाओं के लिए ऑस्ट्रेलिया के *Jan Swart* ¹⁵ के विचार - ज्ञात किये गये।

15- आन स्वाट ऑस्ट्रेलिया के मेसर्स *The Hali Gallery* ऑस्ट्रेलिया के मेनेजर है। श्री स्वाट ऑस्ट्रेलिया के एक विषयवस्तु कालीन के आयातकर्ता है। उनकी बातचीत श्री गंगानाथ अग्रवाल प्रमुख सपाट *Carpet-world* से हुई। उन्होंने यह बताया कि ये गत दस वर्षों से कालीन का व्यापार कर रहे हैं। वे वर्ष में कालीन खरीदने के लिए चार पाँच बार आया करते हैं। वे थोक और फुटकर दोनों व्यापार करते हैं। वे भारत से 5 से 14 गुण वाले कालीनों की खरीदने में अधिक समर्थ हैं। भदोही 40 70

जमश्या मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में 12 या चौदह फीट से इनकी पूर्ति होती है। उनका विचार है कि वे अन्य क्षेत्रों से कालीन नहीं खरीदते हैं

क्योंकि वे कालीन उतने अच्छे नहीं हैं जितना कि भदोही मिर्जापुर क्षेत्र के कालीन अच्छे हैं अपने कुछ खरीददारी का 40% भाग वे भारत वर्ष से खरीदते हैं। उन्होंने यह बताया कि आस्ट्रेलिया में लोग पेस्टल रंग पसन्द करते हैं उनका कहना है कि आस्ट्रेलिया के कुछ व्यापारी ऐसे हैं जो चीन के खरीद लेते हैं पर उन्होंने नहीं खरीदा क्योंकि चीन के कालीन मशीन से बने कालीन की तरह लगते हैं ।

॥ 1990 पेज 172

कृपया ::

आन स्वार्ट ने यह स्पष्ट किया कि भारत में बने 9 और 12 गुण वाले

 60 60

कालीनों का भविष्य उज्ज्वल है। साथ ही न्यून गुण वाले कालीनों की बिक्री की सम्भावनाएं आस्ट्रेलिया के बाजारों में पर्याप्त मात्रा में हैं। कालीन की डिजाइन के विकास के सम्बन्ध में सर्वेंट ने यह स्पष्ट किया कि वे भारतीय पूर्तिकर्ताओं के पास पर्याप्त समय व्यतीत करते हैं। और उनके पिस्तार में नये डिजाइन और रंगों के समूहों के सम्बन्ध में बातें करते हैं। कभी-कभी कुछ डिजाइन अपने साथ ले लाते हैं। और पूर्तिकर्ताओं को दिया करते हैं। इस प्रकार नये डिजाइन वाले कालीन उनकी स्वीकृति से बनाये जाते हैं। भारतीय कालीनों के सम्बन्ध में सर्वेंट ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय नियति कर्ताओं द्वारा दूसरे उत्पादकों की नकल की जाती है जो कालीन आयातकर्ताओं के लिए एक बड़ी समस्या है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारतीय नियतिक एक ही गुण और डिजाइन के कालीन तैयार किये जाते हैं। उदाहरण के लिए यहदिवख के बाजार में **|| Bidjar ||** बिज्जार कालीनों की मांग है तो प्रत्येक भारतीय नियतिक बिज्जार का ही उत्पादन करता है। इसी प्रकार जब हेराती **|| Herati ||** की मांग होती है तो प्रत्येक उत्पादक हेराती को ही बनाने लगता है। इसी प्रकार अधिकांश लोग **|| Mirza ||** मिर्ज़ा का उत्पादन करते हैं। भारतीय नियतिकों की यह नीति उनके लिए और विश्व के कालीन खरीददारों दोनों के लिए खतरनाक होती है। उन्हें स्वयं डिजाइन का विकास

किया जाना चाहिए जिससे उनका स्वयं का अस्तित्व बना रहे ।
 साथ ही इस बात का ध्यान रखना चाहिए कि किसी विशेष प्रकार
 के गुण और डिजाइन वाले कालीनो का अधिक उत्पादन न होने
 पाये जहाँ तक कालीनो के गुणका प्रश्न है क्या उन्हें भारत से या
 भारतीय निर्यात कर्ताओं से उनके पसन्द और रुचि के गुण वाले कालीन
 प्राप्त होते हैं। इसके उत्तर में उन्होंने यह स्पष्ट किया कि कुछ वर्ष
 पहले पसन्द और रुचि वाले गुणों का कालीन प्राप्त नहीं होता था,
 पर उनके उपयुक्त प्रकार के पूर्तिकर्ताओं के चुनाव से उन्हें बहुत अच्छे किस्म के
 कालीनो की पूर्ति हो रही है उनका कहना था कि पूर्ति कर्ता उनके
 व्यवसाय उनकी पसन्द और प्रकार को समझ चुके हैं। अतः वे सम्पन्नता पूर्वक
 उनकी सन्तुष्टि के अनुसार कालीन की आपूर्ति करते हैं। उन्होंने यह
 स्पष्ट किया कि उनकी खरीदने की प्रणाली ऐसी है जिससे उनका व्यवसाय
 सुचारु रूप से चल रहा है वे कालीन से सम्बन्धित आपूर्ति को देख कर
 नगद का भुगतान करते हैं । भारतीय कालीनो के सम्बन्ध में उन्होंने
 यह स्पष्ट किया कि ऑस्ट्रेलिया में भारतीय कालीनो को ईरान
 में बने कालीनो से स्पर्धा करनी पड़ती है । पर ईरान के कालीन महो
 पड़ रहे हैं तथा उनमें यह गुणवत्ता नहीं विद्यमान है जो भारत में है ।
 उन्होंने कहा कि कालीन में मुख्य बात उनके रंगों की होती है । रंगों के

अनुसार भारतीय निर्यातिक वर्तमान रूपि के अनुसार माल को तैयार करते है। आस्ट्रेलिया के बाजार मे बिकने वाले ईरान के कालीन रंगों के आधार पर उपयुक्त नहीं है और यही लोगों के पसन्दता के अनुसार है। कीमत की दृष्टि से भी भारतीय कालीन विश्व मे सबसे उपयुक्त कीमत वाले है ।

मिस्टर डेविड पिकार्ड ¹⁶ Mr. David Pickard .

जो उसी कम्पनी के दूसरे संचालक है। उन्होंने भी भारतीय निर्यातिकाओं और उनके सम्बन्ध मे अपने विचार व्यक्त किये । उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन निर्माता नयी डिजाइन और नये रंगों के समूह को सीखने के लिए उत्सुक रहते है। लेकिन ईरान के निर्माता अभी भी पुराने रंग और पुरानी डिजाइन के आधार पर कालीन का निर्माण करते है। विश्व मे फैशन मे होने वाले परिवर्तनों का उनके द्वारा ध्यान नहीं दिया जाता है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारत के कालीन उपयोग मे जिस तरह के परिवर्तन हो रहे है । उसके आधार पर भारत का भविष्य उज्ज्वल कहा जा सकता है । उन्होंने स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनों की 9 से 12 गुण वाले कालीन निकट

60 60

भविष्य मे बहुत प्रसिद्ध होंगे, साथ ही न्यून गुण वाले कालीनों की बिक्री भी

16- डेविड पिकार्ड आशपाई के साथ भारत वर्ष आये थे । डेविड पिकार्ड दूसरे संचालक है ।

अच्छी होगी । क्योंकि अन्य देशों के कालीनों की तुलना में विभागीय स्टीरो के लिए सबसे अधिक उपयोगी है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि नेपाल में बने हुए तिब्बत के कालीनों का कहीं बाजार नहीं है पर वर्तमान में संयुक्त राज्य अमेरिका पश्चिमी जर्मनी और यूरोपीय देशों में तिब्बत के डिजाइन वाले कालीन अधिक लोकीप्रिय हैं, और आस्ट्रेलिया में भी यह अधिक लोक प्रिय हो जायेंगे यह एक खुश की बात है कि नेपाली प्रकार के कालीन भदोही- मिजपुर में बने जाते हैं । जिनमें न्यूजीलैण्ड में इनका प्रयोग किया जाता है जिससे डिजाइने अच्छी होती है और विभिन्न रंगों के समूहों का प्रयोग किया जाता है । जिसकी कीमत अधिक होती है। उनके विचार में भारत का स्थान विश्व बाजार में इसी तिब्बतीयन कालीन के उत्पादन में महत्वपूर्ण हो जायेगा ।

एक प्रश्न के उत्तर में मिस्टर स्मार्ट ने यह स्पष्ट किया कि जिस प्रकार भारतीय निर्यात की कालीन के गुणों में विकास कर रहे हैं । उसी प्रकार उन्हें समय पर कालीनों के निर्यात पर भी ध्यान देना चाहिए । अपने उत्पादन क्षमता से अधिक पूर्ति करने का आदेश नहीं लगाना चाहिए क्योंकि समय पर विदेशों आयात कर्ताओं को :

माल के न मिलने पर उनके सामने बेचने की समस्या उत्पन्न होती है क्योंकि वे आदेश इस आशा से लेते हैं कि उन्हें माल की पूर्णतः समय से हो जायेगी और वे ग्राहकों को माल देने का वादा कर चुके हैं पर समय पर माल न मिलने पर उन्हें वित्तीय हानि होती है और साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है। समय-समय पर माल भेजने के अतिरिक्त उनके द्वारा सबसे अच्छे ऊन का प्रयोग करना चाहिए। भारतीय ऊनों के साथ न्यूजी लैण्ड का ऊन मिलाकर तैयार करना चाहिए उन्होंने भदोही-मिजपूर कालीन उत्पादन क्षेत्र में कालीन की धुलाई पर सन्तोष व्यक्त किया, और यह स्पष्ट किया कि कालीनो का अन्तिम रूप सन्तोषजनक है। उन्होंने भारतीय निर्यातकों को यह सलाह दी कि उनके द्वारा कालीनो के गुण पर विशेष ध्यान देना चाहिए कालीनो के गुण और लागत से किसी प्रकार का सम्बन्ध नहीं करना चाहिए। इससे उन्हें विषय के बाजारों में महत्वपूर्ण स्थान प्राप्त होगा। और वे ईरान से भी आगे बढ़ जायेंगे

विदेशों में भारतीय कालीन के निर्यात को बढ़ाने के लिए दलजीत सिंह पट्टा। ने यह विचार स्पष्ट किया कि भारतीय निर्यात को विदेशी बाजारों

17- दलजीत सिंह पट्टा नारंग ट्रैडर्स न्यू जर्सी यू एस ए संयुक्त राज्य अमेरिका के संचालक हैं। उनकी भेटवार्ता श्री गंगानाथ अग्रवाल के साथ हुई

!Carpet - e - world. ! 12, 1990 पेज नं-177

मे विश्वास बनाये रखने के लिए कठिन से कठिन प्रयास करने चाहिए । श्री फटा ने स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन उद्योग विश्व का सबसे बड़ा उद्योग है। वर्तमान ने इसके सम्बन्ध गुण कीमत स्थिरता और उत्पादन की विश्वसनीयता ये तीन समस्याएँ हैं। जहाँ तक कालीनके गुण का प्रश्न है भारत वर्ष में विभिन्न गुण वाले कालीनों का निर्माण किया जाता है पर गुण के सम्बन्ध में उस समय समस्या उत्पन्न होती है जब निर्यात कर्ताओं द्वारा थोड़ा दिया जाता है। इस स्थिति को सुधारा जा सकता है। कालीन का निर्यात करते समय उसके इन्वायस में या पीका लिस्ट में उनके गुणों के सम्बन्ध में भी विवरण होना चाहिए थोड़ा देने वाले निर्यात कर्ताओं और एजेंटों के लिए कंड का विधान होना चाहिए । जहाँ तक कालीनके कीमत के स्थायित्व का प्रश्न है ? संयुक्त राज्य अमेरिका में मुद्रास्फूर्ति की दर 5 से 7 % तक रही । जबकि भारतीय कालीनों की कीमत स्तर की वृद्धि 25 से 30 % के बीच रही है । कालीनों की इस कीमत वृद्धि का आधा भाग उपयुक्त तथा वास्तविक है और आधा भाग बनावटी है। यह वृद्धि उत्पादकों द्वारा बनावटी तरीके से की गयी है जो उद्योग के लिए हानि कारक है। कालीनों की कीमतों जो वास्तविक रूप से वृद्धि हुई है उसे कम करने के लिए लागत में कमी की जानी चाहिए । इसके लिए तकनीकी विकास किया जाना चाहिये ।

जैसे कि क्ताई और डाई की लागतों में कमी हो । कालीन की बुनाई में भी आधुनिक यन्त्र और मशीन का प्रयोग किया जाना चाहिए जिससे उत्पादन की लागत में कमी हो ।

1- लागत में कमी किये जाये के कार्यक्रम को लागू करने में प्रयत्न किया जाना आवश्यक है जैसे कि चीन के उत्पादक कर रहे हैं और भारतीय कालीन उत्पाद को चीन के साथ स्पर्धा करनी पड़ रही है ।

जहाँ तक उत्पादन की विश्वसनीयता का प्रश्न है । इसे बढ़ती हुई आधुनिक तकनीक और प्रबन्ध के द्वारा की जाती है। उत्पादन और बने हुए माल की समय से पहुँचाने की समस्या पर विचार करना आवश्यक है । अन्त में श्री फडदा ने यह स्पष्ट कि भारतीय कालीन उद्योग को विदेशी बाजार में विश्वास और आदर की भावना रखने के लिए काफी परिश्रम करना पड़ेगा । जिससे कालीन उद्योग भी लम्बे समय तक जीवित रह सकेगा । विश्वास और आदर की भावना भी उसी समय जागृत होगी, जब उपयुक्त गुणवाले माल की आपूर्ति की जायेगी । यह आपूर्ति समय पर होगी और कालीन की कीमतों को स्थिर बनाये रखा जायेगा ।

11- कालीन के गुण डिजाइन और उनके रंगों के समूहों का विकास -

भारतीय कालीनों के डिजाइन गुण और रंगों के समूहों के सम्बन्ध में श्रीमती कीर्तन बरनवाल ¹⁸ ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनों में अधिकतर विकास गत 20 वर्षों से हो रहा है। यह विकास गुण डिजाइन और रंगों के समूहों में सुधार से स्पष्ट होती है। कालीन में होने वाले ये विकास झोटी धमिया गोपीगज मीरजापुर वाराणसी कालीन उत्पादन क्षेत्रों में इस प्रकार के विकास हुए हैं। आज से लगभग 10 वर्षों में बुनकर न्यून गुण वाले कालीन जैसे 5/28, 5/40, 7/32 प्रकार के कालीनों की बुनाई करते थे। अब वे कुशलतापूर्वक उच्च गुण वाले कालीन जैसे 12/60, 14/70, 16/80, 18/90 तथा अन्य उच्च गुण वाले कालीनों की बुनाई अपने विदेशी खरीददारों की सन्तुष्टि के अनुसार करते हैं। वर्तमान में स्थिति यह है कि अधिकांश निर्यातकर्ता 9/54 गुण वाले कालीनों से निम्न स्तर के कालीनों को बुनना पसन्द नहीं करते हैं। वर्तमान में यहाँ पर कुछ ऐसे बुनकर हैं जो ईरान से भी अच्छा माल बनाते हैं। विदेशों में ऐसा देखा गया है कि भारतीय कालीनों को ईरानी कालीन के नाम पर भी बेचा जाता है।

18- श्रीमती कीर्तन बरनवाल सुरेन्द्र कोस्पेट इम्पोर्टिंगम घोरिया औराई की संचालक है, और उनके पति श्री एसकेए बरनवाल मेसर्स मोती लाल एण्ड ब्रदर्स के संचालक हैं। कोस्पेट ए वर्ल्ड वेल्थूम 12 1990 पेज 179

भारतीय कालीन के सम्बन्ध में दूसरी महत्वपूर्ण बात भारतीय निर्यातकों द्वारा विदेशी खरीददारों के मांग को तुरन्त पूरा करने की तत्परता है। भारतीय निर्यातकर्ता विभिन्न आकार रंग डिजाइन और गुणवत्ता कालीनों की आपूर्ति समय से करते हैं। भारतीय कालीन के सम्बन्ध में उन्होंने अमेरिका पश्चिम जर्मनी और कनाडा के कालीन निर्यातकर्तों के विचारों को स्पष्ट किया। पश्चिम जर्मनी के एलबर्ट कारन्को के अनुसार भारतीय कालीन बुनकर जो छोटे गांवों में रहने वाले हैं जिन्हें पूरी शिक्षा भी प्राप्त नहीं होती है। वे अपने कार्य के प्रति इतने बुद्धिमानी तत्परता और उत्सुकता से लगे हुए होते हैं जितना कि कालीन के बड़े आयातकर्ता नहीं लगे होते हैं। इसी प्रकार उन्होंने कनाडा के अरमन डी एलेक्सीयन संयुक्त राज्य अमेरिका के मनसून रहमान और पश्चिमी जर्मनी के तर्बेट के विचार स्पष्ट किया। जिसमें हाथ से बने कालीनों की प्रशंसा की गयी।

भारतीय कालीन के निर्यात के सम्बन्ध में श्रीमती बरनवाल ने यह बताया कि कालीन के निर्यात व्यापार में बहुत सुधार हुआ है। जिसके निमित्त और निर्यातक बयोग की समस्या के अध्ययन के सम्बन्ध में लगे हैं। और उन्हें हल करने की कोशिश कर रहे हैं तथा कालीनों की गुलाई इस प्रकार कर रहे हैं। जिससे वे अधिक सुन्दर और आकर्षक बन जाते हैं। भारतीय निर्यात के लिए एक उज्ज्वल भविष्य प्रस्तुत करते हैं। विश्व के बाजार में

कालीन व्यापार में अन्य देशों की स्पर्धा के सम्बन्ध में श्रीमती बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि चीन और ईरान दो ऐसे देश हैं। जो विश्व बाजार में परीस्थान डिजाइन के कालीन सस्ते दर पर प्रस्तुत कर रहे हैं। पर उनकी कालीन हस्तीनिर्मित होते हुए भी मशीनों के बने लगते हैं। इन कालीनों में केवल बुनाई मात्र ही हाथ से की जाती है अन्य कार्य जैसे धुलाई कटाई इत्यादि मशीनों द्वारा किये जाते हैं इनके मूल्यों में कमी हो जाती है। आत से कुछ समय पहले ईरान के कालीन विश्व बाजार में आकर्षक और सुन्दर माने जाते थे पर अब यह बात समाप्त हो चुकी है अब इन कालीनों की प्राप्ति एक निश्चित समय से नहीं हो पा रही है। ईरान की क्रान्ति 1970 में प्रारम्भ हुई जिसके कारण कालीन का व्यवसाय कम हो गया और भारतीय कालीनों को विकसित होने का मौका मिला है। भारतीय निम्नलिखित कर्ताओं ने अपने डिजाइनरों की सहायता से विदेशी खरीददारों की इच्छानुसार कालीन की आपूर्ति जैसे रंगों के समूहों में परिवर्तन उपभोक्ताओं की रुचियों में परिवर्तन और विभिन्न देशों के कालीनों की रीकम के मांग में परिवर्तन के अनुसार भारतीय निर्यातकर्ताओं ने अपने उत्पादन को समायोजित किया है।

उपरोक्त गुण वाले कालीनों का समय से निर्यात किया जाना

भारतीय कालीनों के निर्यात में वृद्धि के सम्बन्ध में

Wendelin Meier. वेन्डेलिन मेयर 19 के विपार ज्ञात
 किये गये । उन्होंने यह स्पष्ट किया कि वर्तमान में स्वीटजरलैंड के
 बाजार में कालीन उपभोक्ताओं में परिवर्तन हुआ है। पहले अच्छे-से अच्छे कीमती
 कालीनों को खरीदते थे । पर अब वे सस्ती कीमत के कालीन खरीदने में
 रुचि रखते हैं । कीमती कालीन की बिक्री अभी भी समाज में अमीर व्यक्तियों
 के बीच होती है । कालीनों के मांग के सम्बन्ध में श्री मेयर ने यह स्पष्ट
 किया कि स्वीटजरलैंड के बाजारों में तिब्बत प्रकार की कालीनों की
 मांग अधिक है। इसके पश्चात् मेयर Mix. गुण वाले कालीनों की मांग है ।

19- मि० Wendelin Meier मेसर्स Hamay-
 Orientteppich स्वीटजरलैंड के हैं। ये स्वीटजरलैंड के एक
 विषयनीय कालीन आयातकर्ता हैं। इनकी मुलाकात श्री गंगा नाथ अग्रवाल
 मुख्य सलाहक से पाराण्सी में हुई । श्री मेयर ने बताया कि वे पहले तीन
 वर्ष से कालीन के व्यवसाय में लगे हुए हैं। उनका कहना था कि आज से
 20 साल पहले व्यापारी कालीन को सजाते थे । और वह उम्मीद
 करते थे कि उपभोक्ता सुन्दर कालीन को खरीदेंगे वे इस दिशा में सफल
 हुए पर वर्तमान में उपभोक्ताओं के दृष्टिकोण में परिवर्तन हुआ है । अब वे
 सस्ते से सस्ते कालीन खरीदने के प्रति रुचि रखते हैं । Carpet-e-world.

परम्परागत डिजाइन पर लगे हुए भारतीय कालीनों की बिक्री का स्वीट्जलैण्ड के बाजारों में कठिन हो गया है। क्योंकि लोगों को परम्परागत डिजाइन पर आधारित ईरानी कालीन भारतीय कालीनों की तुलना में सस्ती कीमतों पर प्राप्त हो जाती है।

भारतीय कालीन उद्योग की समस्याओं के सम्बन्ध में श्री मीर ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन की आपूर्ति सम्तोषजनक नहीं है। क्योंकि भारतीय निर्यातकर्ताओं द्वारा माल भेजने में अधिक समय लगाया जाता है। भारतीय निर्यात कर्ताओं के सम्बन्ध में दूसरी कमी यह है कि इन निर्यात कर्ताओं के पास उनकी क्षमता से अधिक पूर्ति के आदेश हुआ करते हैं। फिर भी वे अधिक से अधिक आदेश प्राप्त करके पले जाते हैं। आदेश प्राप्त करते समय वे आवश्यक समय के अन्तर्गत माल को नहीं भेज पाते हैं। यह पूर्तिकर्ता की दृष्टिकोण से एक दुःखद स्थिति है अब भारतीय निर्यातकर्ताओं को इस बात को समझ लेना चाहिए कि उनके विदेशी खरीददारों को भारत आने में अधिक समय और मुद्रा व्यय करनी पड़ती है। इसके अतिरिक्त कालीन पूर्ति के आदेश दिए जाते हैं। वे कालीन उपभोक्ताओं को पहले से बिके *Prepaid goods Presold goods* होते हैं। और समय पर कालीन की आपूर्ति न होने पर उन्हें एक भारी रकम उपभोक्ताओं की

क्षितिपूर्ति के लक्ष्य में देनी पड़ती है। साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है।

श्री श्रीर ने भारतीय कालीन उद्योग के सम्बन्ध में अनुभव स्पष्ट करते हुए यह स्पष्ट किया कि एक ओर की दूरी में दूसरी ओर भारतीय बुनकरों में लापरवाही के कारण भारतीय कालीन उद्योग के सम्मान समस्याएँ उत्पन्न हुई हैं। भारतीय निर्यात व्यापारियों द्वारा किये गये निर्यात के गुण में हास हुआ है। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि सन् 1985 के बाद से उन्हें प्रथम श्रेणी का माल नहीं मिल पा रहा है बल्कि बी और सी श्रेणी का माल ही उन्हें मिल पा रहा है। निर्यात में उपयुक्त गुण के माल का न मिलने का कारण यह है कि निर्यात को का बुनकरों और कलाकारों पर नियन्त्रण नहीं रह गया है। भारतीय कालीनों के निर्यात की स्थिति को उत्तम बनाये रखने के लिए उन्होंने इस बात का जोर दिया कि निर्यातकर्ताओं द्वारा कालीन के गुणों पर ध्यान देना चाहिए जिससे विश्व बाजार में उनकी स्थिति अच्छी बनी रहे। उन्होंने अपना व्यक्तिगत अनुभव बताया कि वे न्यून गुण के कालीनों का निर्यात करने वाले निर्यातकों को इस लिए नहीं छोड़ रहे हैं क्योंकि वे लम्बे समय तक व्यवसाय करते आ रहे हैं। और एक दूसरे को जान गये हैं। जब निर्यात कर्ता कालीन के गुणों के सम्बन्ध में वे

बुनकरो को दोषी बताते हैं तो उस पर विश्वास करना पड़ता है ।
उन्होंने यह स्पष्ट किया कि उनके संगठनों द्वारा बुनकरो को आवश्यक
निर्देशन और संगठन दिया जाता है। जिसके कारण वे अच्छे गुण वाले
माल का उत्पादन करने में समर्थ हो चुके हैं उन्होंने यह विश्वास स्पष्ट
किया है कि नियतिकर्ताओं का उनके संगठन में विश्वास बना रहेगा
और वे अच्छे किस्म के माल की आपूर्ति करने में समर्थ हो सकेंगे ।
जिसमें दोनों का भला होगा । विश्व बाजार में कालीनो की मांग के
सम्बन्ध में श्री मीर ने स्पष्ट किया कि चीन के कालीनो की मांग
विश्व में बढ़ रही है। क्योंकि उनकी कीमते भारतीय कालीनो की तुलना में
कम हैं तथा वे अधिक आर्थिक दिखायी पड़ते हैं। चीन के नियतिर्ता समय
से अपने माल को भेज दिया करते हैं। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भारतीय
कालीनो की कीमतों में बहुत अधिक वृद्धि हुई है, पर भारतीय रुपये
के अवमूल्यन के साथ-साथ डच मार्क और स्विस फ्रैंक के रूप में उसका मूल्य
कम हुआ है । इस लिए कीमत वृद्धि का अधिक अनुभव नहीं किया जा
रहा है। वर्तमान में भारतीय कालीनो की ज़रूरी कीमतों के कारण कालीन
उत्पादक अन्य देशों के विश्व बाजार में आ गये हैं । नेपाल का कालीन भी
स्पर्धा में आ गया है ।

श्री मीर ने यह स्पष्ट किया कि उनके संगठन द्वारा ईरानी कालीन भी बेची जाती है, पर अभी भी वे भारतीय पाकिस्तानी और तिब्बत के बने कालीनों की बिक्री करते हैं वे ईरान से विशेष किस्म के कालीन खरीदते हैं। जो कि अन्य देशों में प्राप्त नहीं होते हैं। फिर भी उनका भारतीय कालीनों के प्रति लगाव है, क्योंकि वे आर्थिक दिखायी पड़ते हैं, श्री मीर ने नेपाल के बने हुए तिब्बतीयन कालीन के बारे में यह स्पष्ट किया कि इनकी मांग दिनो दिन बढ़ रही है। और नेपाल के नियतिक्ता इसे शीघ्र ही बनाते हैं और समय पर आपूर्ति करते हैं। व्यक्तिगत रूप से उन्हें मिलने वाले माल उनके द्वारा दिए गये जो आदेशों के अनुकूल नहीं था न उनके दिए गये आकार में न समूह में था, पर नेपाल के लोग कालीन बनाने में नये हैं। और वे व्यवसाय व्यापार के तरीके नहीं जानते,। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि यदि भारतीय नियतिक तिब्बत डिजाइन वाले कालीनों को बनाते हैं तो वे नेपाल की तुलना में अच्छे कालीन बना सकते हैं। उन्होंने अपना व्यक्तिगत अनुभव यह स्पष्ट किया कि नेपाल में बने कालीनों में टिकाऊपन का अभाव होता है। उन्होंने भारतीय उत्पादकों के सम्बन्ध में यह स्पष्ट किया कि भारत में तिब्बत के कालीनों की बुनाई और धुलाई कम लागत पर की जा सकती है। भारतीय कालीनों के सम्बन्ध में दो बातें महत्वपूर्ण हैं। एक तो यह अच्छे प्रकार के कालीनों की आपूर्ति स्पर्धात्मक कीमतों पर

प्राप्त होनी चाहिए यदि भारतीय कालीनों में अच्छे गुण के कालीन तैयार किये जाते हैं और उनकी कीमत भी अच्छी नहीं होती है तो उनके लिए बाजार प्राप्त हो सकेगा ।

कालीन की खरीददारी के सम्बन्ध में श्री मीर ने मुख्य बातें स्पष्ट की । जिसमें पहली बात कालीन की सुन्दरता है । दूसरी बात उसकी बुनाई और तीसरी बात उसकी धुलाई और कटाई है । इसके पश्चात् उसकी कीमत कालीन की सजावट उसकी बुनाई और धुलाई इत्यादि उसकी कीमत के अनुसार होनी चाहिए । क्योंकि बिबकी की दृष्टि से एक उपभोक्ता कालीन का आकर्षक और पसन्दता की दृष्टि से देखता है तभी वह उसे अच्छी कीमत देने को तैयार होता है ।

13- कालीन निर्यात को बढ़ाने के लिए गुलाम रसूल खां के सुझाव

श्री गुलाम रसूल खां ²⁰ को कालीन उद्योग में की गयी सेवाओं के

20- श्रीगुलाम रसूल खां कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद् कार्पेट स्पोर्ट्स *Carpet Export* प्रमोशन कोन्सिल के चेयरमैन हैं । निर्यात प्रोत्साहन के सम्बन्ध में इनके विचार श्री राजा राम गुप्ता द्वारा प्राप्त हुए जो अखिल भारतीय कालीन निर्माण संतोषिस्थान भदोही के अप्रतिनिक सचिव हैं ।

Carpet - e - world 12, 1990 पेज 217

के लिए पद्म श्री की उपाधि दी गयी है। उन्होंने कालीन उद्योग का विकास जम्मू और काश्मीर में की है। तथा देश के कालीन उद्योग में रुचि रखते हैं। श्री खान ने यह स्पष्ट किया कि कालीन के विकास के लिए एक राष्ट्रीय जन नीति की आवश्यकता है जिस पर जन विकास परिषद कार्य कर रहा है। श्री खान के अनुसार राष्ट्रीय जन नीति का उद्देश्य कालीन उद्योग को आत्म निर्भर बनाना है। तथा उन्हें उपयुक्त कीमत पर कच्चे माल की प्राप्ति कराना है। उन्होंने यह आशा व्यक्त की कि कालीन निर्यात प्रोत्साहन इस प्रकार की एक राष्ट्रीय जन नीति के निमण में सहायक होगा। श्री खान के अनुसार राष्ट्रीय जन नीति के अन्तर्गत निम्न लिखित बातों को ध्यान में रखना चाहिए।

1- भूमि और पारगम्यता से सम्बन्धित कीटाणुनाशकों को विशेषकर राजस्थान गुजरात तथा अन्य उत्तरी राज्यों में दूर किया जाना चाहिए जिससे भेड़ पालन का विकास किया जा सके।

2- विभिन्न राज्यों में शकर प्रकार की भेड़ों के उत्पादन का परीक्षण किया जाना चाहिए। और केन्द्रीय सरकार द्वारा विभिन्न राज्यों को अच्छे गुण वाले। जिससे कालीन का निर्माण किया जा सके। के उत्पादन में वृद्धि की जानी चाहिए जिससे उन के गुणों में सुधार किया जा सके।

3- भारत के दक्षिणी पठार में श्री भू पालन का विकास किया जाना चाहिए। जहाँ से कालीन निर्माण के लिए जल प्राप्त हो सकता है।

राष्ट्रीय जल नीति के अतिरिक्त श्री खान ने कालीन उद्योग के सम्बन्ध में निम्न लिखित बातें स्पष्ट की।

क- कालीन बुनकरों के लिए कल्याण योजनाएं

श्री खान ने यह स्पष्ट किया कि उत्तर प्रदेश सरकार बुनकरों के लिए कल्याण योजनाएं चालू करने को सोच रही है। जो बचत योजना अनौपचारिक और शिक्षा और चिकित्सा सम्बन्धी स्थायता के रूप में होगी। भदोही के कालीन निर्यात कार्पोरेशन चिकित्सालय चलाने के लिए चाली कल्याण की योजनाओं में अपना सहयोग प्रदान करने की अपनी स्वीकृति दे दी है।

ख- मगध से कालीन की धुलाई की व्यवस्था

राज्य सरकार से उद्योगियों की सहायता को तैयार हो गया है। भदोही में मणिपुर क्षेत्र के कालीन बुनाई क्षेत्र में कालीनों की धुलाई

के लिए मशीनों पर आधारित उद्योग की स्थापना करेंगे और इस दिशा में कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद तकनीकी सहायता प्रदान करेगी ।

ग- महिलाओं का कालीन बुनाई की शिक्षा

महिलाओं को कालीन बुनाई के कार्य के लिए भदोही में मजपूर कालीन उत्पादक क्षेत्र महिलाओं को प्रशिक्षित करने की योजना है । महिलाओं को प्रशिक्षण देने के लिए पाराणसी और मजपूर जिले में ग्राम पंचायत स्तर पर प्रशिक्षण केन्द्र खोलने की योजना है। इस योजना के लिए राज्य सरकार से वित्तीय सहायता की आवश्यकता है । सरकार इस योजना के लिए गरीबी उन्मूलन कार्यक्रम के अन्तर्गत सहायता देने का सुझाव दिया जाता है ।

घ- क्या फेब्रिट स्कीम की दर में घटि

श्री राजा राम गुप्ता ने यह स्पष्ट किया कि भदोही क्षेत्र में सीपरी एसो की दरें बहुत कम हैं इसलिए कालीनों का निर्यात कम है । अतः इसको संशोधित करने की आवश्यकता है। कालीन का निर्यात भी सन्तोषजनक नहीं है ।

घ- कालीन निर्यात की छूटी सम्बन्धी समस्या

एक छप्पार रुपये या उससे अधिक मूल्य के 500 ओ० बी० पर रिके जाने वाले कालीने का निर्यात के मूल्य को तीन प्रतिशत से 2% तक कम कर दिया गया है । जो न्याययुक्त नहीं है। इसके लिए एक जमी छूटी ड्रा बैक [Duty Draw back] की आवश्यकता है ।

ङ- विपणन सम्बन्धी प्रयास

जिन देशों में अभी ईरानी और पाकिस्तानी कालीन बिक्रे हैं और भारतीय कालीनों का निर्यात नहीं होता है। उनसे बापान सदी अरब घाटी वाले देश लैटिन अमेरिका के देश मुख्य हैं इन देशों में भारतीय कालीनों की बिक्री के लिए प्रयास किया जाना चाहिए ।

14- निर्यात सम्बन्धी कठिनाईयाँ

भारतीय कालीनों के निर्यात को बढ़ाने के सम्बन्ध में श्री विजय पुरी 21 के विचार बात किये गये । श्री विजय पुरी ने यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीन

21- श्री विजय पुरी कम्पन इमेक्स न्यू दिल्ली में कार्यरत हैं। इनके विचार का स्रोत - ए- वर्ल्ड मैस्युम 12 1990 पेज नं० - 197 पर स्पष्ट किए गये हैं ।

के नियतिकर्ताओं को बहुत सी कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है।
कालीन नियति की वृद्धि के लिए यह आवश्यक है कि भारत सरकार को
नियति से सम्बन्धित नियमों और प्रोसिजरो से सम्बन्धित *Procedural*
Bottle necks। समस्याओं को शीघ्रता से हल किया जाना चाहिए।

भारतीय मिण्डिर कालीन उत्पादक क्षेत्र एवं नियति का लक्ष्य -

भारतीय कालीनों का नियति बढ़ाने के लिए भारत सरकार के
वित्त और पञ्चसाल मन्त्रालय ने कालीन नियतिकर्ताओं को कालीन नियति
को अगले 10 वर्षों से एक हजार करोड़ रुपये तक बढ़ाने के लिए कहा है।
यह असम्भव बात नहीं है क्योंकि विश्व के बाजार में कालीन का
विक्रय 1200 से 1500 तक के बीच है। इसमें उत्तरी अमेरिका का बाजार
वर्तमान में अधिक विकासशील है। सन् 1975 - 76 में उत्तरी अमेरिका के
बाजार में कालीनों की बिक्री 10 लाख वर्ग मी० की थी। जो दस वर्षों में
या 1986 में बढ़कर 40 लाख वर्ग मीटर की हो गयी है। जो विश्व बाजार
का 1/3 भाग श्री गुलाब धर मिश्रा फेयर मेन कालीन नियति परिषद ने
यह स्पष्ट किया कि विश्व बाजार के इस बिक्री को सन् 1987 तक बढ़ाया
जा सकता है। यदि भारत अपने निर्यात के वर्तमान स्तर को बनाये रखे तो
भारत का निर्यात बढ़कर 100 करोड़ रुपये हो जायेगा। एक हजार
करोड़ रुपये निर्यात लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए श्री गुलाबधर मिश्रा ने

यह स्पष्ट किया कि निर्यात सम्बन्धी प्रतिकर्षण और बाधाओं को दूर करना आवश्यक है और उसके स्थान पर भारतीय कालीन निर्यात को एक प्रगतिशील निर्यात नीति की आवश्यकता है। इसके लिए कालीन निर्यात प्रोत्साहन कच्चे माल से सम्बन्धित वित्त से सम्बन्धित और श्रम सम्बन्धी विभिन्न नीतियों और कारणों को स्पष्ट किया है।²²

22- निर्यात बढ़ाने के लिए कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद के प्रस्ताव को पारित किया है। मे दिया गया है।

! Carpet - e - world ! 1988

निराकरण

कालीन उद्योग के निर्यात पक्ष को विचार कर यह कहा जा सकता है कि हस्तनिर्मित कालीन के निर्यात में वृद्धि राष्ट्र के हित में है। कुटीर उद्योग के स्तर में कालीन उद्योग द्वारा एक बड़ी जन संख्या को रोजगार के अवसर प्रदान किया जाता है। दूसरी ओर उसके निर्यात से एक बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय की राशि प्राप्त होती है। ऐसे समय में जबकि देश के भुगतान का सन्तुलन देश के प्रतिकूल है, और व्यापार का सन्तुलन भी देश के प्रतिकूल है। अधिक से अधिक मात्रा में विदेशी विनिमय प्राप्त करना देश के हित में होगा। इससे व्यापार के सन्तुलन की प्रतिकूलता में कमी आ सकेगी।

कालीन निर्यात के सम्बन्ध में विभिन्न लोगों के विचार ज्ञात करने के पश्चात् निम्नलिखित समस्याएँ ज्ञात हुई हैं। जिनका निराकरण कालीन निर्यात में वृद्धि में आवश्यक है।

1- अच्छे गुण वाले कालीनों की समस्या प्रायः सभी देशों से ऐसा ज्ञात हुआ है कि भारतीय निर्यातिक उत्तम किस्म के कालीनों का निर्यात न करके निम्नगुण वाले, कालीनों का निर्यात करते हैं। ऐसी स्थिति में उन्हें विदेशी ग्राहक नहीं मिल पाते हैं। भारतीय कालीनों के

नियति में वृद्धि के लिए उत्तम गुण वाले कालीनों का उत्पादन न्यायमुक्त कीमतों पर किया जाना चाहिए ।

2- कालीनों के निर्यात में देरी :-

अधिकांश कालीन आयातकर्ताओं द्वारा यह बात स्पष्ट की गयी कि भारतीय निर्यातकर्ताओं द्वारा समय से निर्यात नहीं किया जाता है इसका मुख्य कारण यह है कि वे अपनी उत्पादन क्षमता से अधिक आदेश प्राप्त कर लेते हैं। उनका बुनकरों पर नियन्त्रण होने के कारण समय पर उत्पादन तैयार नहीं हो पाता है इससे विदेशी आयातकर्ताओं ने अपनी हानि को दो स्थ में स्पष्ट किया है समय पर कालीन या बने हुए माल की प्राप्ति न होने के कारण विदेशी विक्रेताओं को एक बड़ी रकम उपभोक्ताओं को क्षतिपूर्ति के रूप में देनी पड़ती है जिससे उन्हें वृद्धि हानि होती है । साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है ।

इस स्थिति से बचने का उपाय यह है कि भारतीय कालीन निर्यात कर्ताओं द्वारा केवल उतने ही आदेश प्राप्त करना चाहिए जिसका आपूर्ति वे समय से कर सकें ।

3- अन्य देशों के कालीनों से स्पर्धा -

विशेष बाजार में भारतीय कालीनों को चीन ईरान तुर्की और

रुस आदि देशों में बने कालीनों से स्पर्धा करनी पड़ती है। भारतीय कालीनों के सम्बन्ध में प्रायः यह कहा जाता है कि इसकी कीमते अन्य देशों के कालीनों की तुलना में अधिक है। दूसरी ओर चीन में बने कालीनों में भारतीय कालीनों की कीमतों की तुलना में कम है। विभिन्न देशों में मुद्रास्फिति के अतिरिक्त भी भारतीय कालीनों की कीमते अधिक ऊँची रहती है। अतः भारतीय कालीनों का विश्व बाजार में स्पर्धा करने के लिए स्पर्धात्मक कीमतों पर कालीन की बिक्री करनी होगी। कालीनों की कीमतों में कमी के लिए ऐसे कार्यक्रम उद्योग में अनाने होंगे जिससे उत्पादन लागत में कमी हो सके। इसके लिए कालीन उद्योग में आधुनिक तकनीकी का इस्तेमाल करना होगा और प्रबन्ध सम्बन्धी सुधार करना आवश्यक होगा।

4- कालीनों की डिमाइन्ड और रंगों का समूह

भारतीय कालीनों के विदेशी आयातकर्ता द्वारा यह स्पष्ट किया गया कि विदेशी बाजारों में परम्परागत डिमाइन्ड और रंगों पर आधारित कालीनों की मांग नहीं रह गयी है।

विश्व बाजार में कालीनों का आकर्षक होना आवश्यक है और कालीनों का आकर्षक होना उनके रंगों के समूह उसकी हुनाई और धुलाई पर निर्भर है।

आकर्षक दिखने वाले

कालीनों की कीमत भी उसी के अनुसार होनी चाहिए । और यह इस बात पर निर्भर है कि इसमें कितने अच्छे जल का प्रयोग किया गया है तथा कितने स्फाई से इसकी बुनाई की गयी है और इसकी बुनाई कितनी कुशलता से की गयी है ।

अन्त में यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग के समक्ष विषय बाजार में गुण की कीमत स्थिरता और उत्पादन विषयसनीयता सम्बन्धी तीन प्रमुख समस्याएँ हैं । भारतीय कालीन निर्यात कर्ताओं को उत्तम गुणवाले कालीन का उत्पादन करना चाहिए । विदेशों से आदेश प्राप्त करते समय आदेश में कालीन के गुण का विशेष रूप से स्पष्टीकरण लेना चाहिए । जिससे कालीन निर्यात में धोखाधड़ी समाप्त किया जा सके । जहाँ तक कालीनों की कीमत का प्रश्न है एक निश्चित सीमा तक कीमतों में वृद्धि होना आवश्यक है। क्योंकि संसार के विभिन्न देशों में एक निश्चित मुद्रा में मुद्रास्फीति होती है। इसके अतिरिक्त यदि कीमत में होनी वाली वृद्धि लागतों में होने वाली वृद्धि के कारण है तो कालीन निर्माण के विभिन्न स्तरों में ऐसे विकास करना आवश्यक है जिससे उसके उत्पादन लागत में कमी हो । इसके लिए आधुनिक तकनीकों और प्रबन्धक का विकास करना होगा जिससे उत्पादन सम्बन्धी विषयसनीयता भी बढ़ सकेगी ।

अध्याय सात

कालीन उद्योग श्रमिकों की दशा

कालीन की बुनाई का कार्य बुनकरों के घर में होता है और इसके निर्माण लागत में 30 % भाग कच्चे माल तथा अन्य पदार्थों पर व्यय होता है। तथा 70% श्रमिकों पर व्यय होता है। यह एक ऐसा उद्योग है जो उत्पादन की श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है। इसके द्वारा एक बहुत बड़ी संख्या में लोगों को प्रत्यक्ष रूप से रोजगार प्रदान किया जाता है। इसमें से अधिकांश लोग ऐसे हैं, जो गरीबी रेखा पर या उसके नीचे जीवन यापन कर रहे हैं। भदोही-मीरजापुर, धर्मियाँ, बानपुर कालीन उत्पादक क्षेत्र में शायद ही कोई ऐसा गाँव हो जिसमें औसत 10-20 परिवार कालीन की बुनाई में न लगे हों। इसके अतिरिक्त कुछ अन्य परिवार भी हैं, जिन्हें परोक्ष रूप से इस उद्योग द्वारा रोजगार प्रदान किया जाता है। इसके अतिरिक्त इस उद्योग में ग्रामीण और शहरी क्षेत्र में अल्प आयु एवं निम्न जाति के लोग लगे हैं। कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है, जो एक कुटीर उद्योग के रूप में लिया जाता है। इसके अन्तर्गत अकुशल श्रमिकों को भी रोजगार दिया जाता है। कुल श्रमिकों का लगभग 90% भाग अकुशल

श्रमिकों की श्रेणी में आता है। कालीन उद्योग दस्तकारी और कुँर उद्योग के क्षेत्र में आता है। हस्तीनिर्मित कालीन उद्योग के अन्तर्गत इसका पूरा कार्य मानवीय श्रमिकों की कला होती है, जो परम्परागत तरीके से पीढ़ी दर पीढ़ी विकसित हुआ करती है। कालीन उद्योग में लगने जन संख्या को तीन भागों में बाँटा जा सकता है।

- 1- पुरुष श्रमिक
- 2- महिला श्रमिक
- 3- बाल श्रमिक

इन तीनों की स्थिति भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में निम्न प्रकार रही है। कालीन उत्पादन के संगठनों को तीन भागों में बाँटा जा सकता है :-

- क- प्रथम वर्ग के अन्तर्गत वे इकाइयाँ आती हैं जो कालीन निर्यात का कार्य करती हैं जिन्हें निर्यातिक कम्पनियाँ कहा जा सकता है।
- ख- दूसरे वर्ग के अन्तर्गत कच्चा स्वामी, ठेकेदार या दुकानदार होते हैं।
- ग- तीसरे वर्ग में बुनकरों को रखा जाता है निर्यातिक कम्पनियाँ

निम्न लिखित तरीकों से दूतरे वर्ग के संगठन या कच्चा स्वामियों, ठेकेदारों या दुकानदारों से कालीन के निर्माण का कार्य सम्पन्न कराते है ।

1- न्यायिक कमनियो द्वारा कच्चा स्वामियों को आवश्यक कच्चे माल आवश्यक डिजाइन और सभी निर्देश दे दिस जाते है ।
ऐसी स्थिति में कच्चा स्वामियों को बुनाई के आधार पर मजदूरी दी जाती है। साथ ही जब कालीन में 6000 गाँठों से अधिक होती है तो 25% कमिशन प्राप्त होता है । जिसे देहारी कहा जाता है ।

2- कालीन बुनाई के लिए केवल डिजाइन और रंगों का चार्ट दिया जाता है, तथा कालीन की लम्बाई चौड़ाई के विषय में निर्देश दिस जाते है ऐसी स्थिति में ठेकेदार स्वयं अपना कच्चा माल लगाता है और कालीन का निर्माण कराता है कालीन के निर्माण के पश्चात उन्हें कार्य के अनुसार मजदूरी दी जाती है । यह मजदूरी प्रति वर्ग मीटर के हिसाब से दी जाती है ।

3- कभी-कभी कालीनों का निर्माण कच्चा स्वामियों, ठेकेदारों या दुकानदारों द्वारा या स्वयं तैयार किया जाता है, और न्यायि करने वाली कमनियों को बेच दिया जाता है कच्चा स्वामियों,

ठेकेदारों और दूकानदारों को नियति कम्पनियों द्वारा उपयुक्त विधि में से किसी एक विधि द्वारा कालीन नियति का आदेश प्राप्त होता है। यामे के डाई- डिजाइन बनाने और कालीन को अन्तिम रूप देने की प्रक्रिया विभिन्न सेवा केन्द्रों द्वारा पूरा किया जाता है, जिनकी स्थापना कालीन उत्पादन क्षेत्र में की गयी है।

बाल श्रमिक

कालीन के उत्पादन में 8 से लेकर 14 वर्ष के बच्चों को बुनाई, बेराई, गांठ लगाने, यामों को धुमाने और धोलने तथा उनका गोला बनाने के कार्य में लगाया जाता है, एक अनुमान के आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग में लगे श्रमिकों का लगभग 30 % भाग बाल श्रमिकों का है ²⁴ इनका 80% भाग बुनाई के कार्य तथा शेष भाग अन्य कार्यों में लगा हुआ है। बुनाई के कार्य में लगे बाल श्रमिकों अधिकांशतः गांव में घरों पर बुनाई का कार्य करते हैं। कभी-कभी ठेकेदारों और कच्चा स्वामियों को यहाँ बुनाई का कार्य करते हैं। बाल श्रमिकों को मजदूरी का भुगतान कार्यानुसार *Piece Rate Basis* किया जाता है इसका निर्धारण गांठों की संख्या के आधार पर

किया जाता है। कालीन उद्योग में लगे श्रमिकों के न्यूनतम मजदूरी के सम्बन्ध में कुछ श्रम नेताओं ठेकेदारों से रोजगार देने वाले लोगों से उनके विचार ज्ञात किए गये, तथा इस सम्बन्ध में श्री मुहम्मद मुस्तफा खान²⁵ ने यह स्पष्ट किया कि न्यूनतम मजदूरी का निर्धारण अभी केवल उत्तर प्रदेश में हो सका है, और श्रमिकों को मजदूरी सरकार द्वारा निर्धारित दर पर दी जाती है। धीरे-धीरे यह अन्य राज्यों में फैल रहा है, फिर भी एक राष्ट्रीय मजदूर नीति उद्योग में स्थिरता लाने तथा कार्यरत बच्चे को उसका उचित परिश्रमिक दिलाने के लिए आवश्यक है। भदोही-मीरजापुर क्षेत्र में कार्यरत बुनकरों से बातचीत के दौरान बुनाई के कार्य में बच्चे के महत्व पर पूछा गया जैसा कि पहले कहा जा चुका है कि 100 बुनकर परिवारों का अध्ययन किया गया और यह पाया गया कि प्रायः सभी परिवारों में बच्चों से लेकर प्रौढ़ और स्त्रियाँ भी बुनाई का कार्य करती हैं, उनसे यह भी कहा

24- Child Labour in Bhadohi- Mirzapur Carpet Belt.
By Mohd. Mustafa Khan Silver Jubilee Special page.58
All India Carpet Manufacturers Association 1986.

गया कि बच्चों को बुनाई के कार्य में लगाने के बजाय पटाई लिखाई का कार्य क्यों नहीं कराया जाता है तो उनमें से 67% परिवारों ने यह स्पष्ट किया कि परिवार की आर्थिक स्थिति धनीय होने के कारण उन्हें बुनाई में लगा लिया जाता है। जिससे परिवार की आय में वृद्धि हो। 33% लोगों ने यह बात स्पष्ट की कि कालीन की बुनाई का कार्य बच्चे पटाई के सम्य के अतिरिक्त किया करते हैं। जब बुनकरों से बच्चों को बुनाई के कार्य में लगाने का कारण पूछा गया तो उन्होंने यह स्पष्ट किया कि प्रोट श्रीमको की तुलना में बालको द्वारा अधिक मात्रा में उत्पादन का कार्य करते हैं और उनकी आय प्रोट श्रीमको की तुलना में अधिक होती है। हाथ से बने कालीनो में मानव श्रम का विशेष महत्व होता है। 8 से लेकर 14 वर्ष के बच्चे कालीन की बुनाई, बेराई, गाँठ लगाने, काती धोले, और लोदियाँ बनाने का कार्य तेजी से करते हैं। बुनाई का कार्य भी ये प्रोट श्रीमको की तुलना में अधिक तेजी से कर लेते हैं, क्योंकि ये अपने पतले और मुलायम अंगुलियों के कारण कालीन में व्यक्त जल्दी लगा लेते हैं। हस्तनिर्मित कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है जो बुनकर अपने घर पर ही खाली समय में करता है। जब इन बुनकरों के पास कृषि सम्बन्धी कोई कार्य नहीं होता तो इस कार्य से उनके परिवार की आय में वृद्धि होती है। दूसरे

उनके बच्चे उन्हीं के साथ घर में रह कर अपने परिवार की आय को बढ़ाने में सहायक होते हैं ।

इस प्रकार यह कहा जा सकता है कि हस्तनिर्मित कालीन के उद्योग के लिए बाल श्रमिकों की आवश्यकता और उपयुक्तता केवल रोजगार के दृष्टिकोण से ही आवश्यक नहीं है, इनका महत्व केवल आर्थिक कारणों से ही नहीं है बल्कि उद्योग के लिए इनकी उपयुक्तता और आवश्यकता अन्य कलात्मक, सामाजिक और तकनीकी कारणों से भी है । इसे निम्न प्र आधार पर स्पष्ट किया जा सकता है :

1- बाल श्रमिकों द्वारा परिवार की ^{आय} पूर्ति में एक बड़ी मात्रा में सहयोग प्रदान किया जाता है ।

2- यह एक ऐसा कुटीर उद्योग है जिसमें मशीनों और बिजली का प्रयोग नहीं किया जाता है । बुनाई का कार्य पूर्णतया काठ या लकड़ी के करधों पर किया जाता है जिसमें पूर्णतया मानव श्रम का उपयोग होता है । इस लिए यह बच्चों के लिए पूर्णतया सुरक्षित होता है । इस उद्योग में सुरक्षा के विशेष उपायों की अपनाने की आवश्यकता नहीं होती है ।

3- बच्चे अपने घर पर ही या अपने पसन्द के स्थान पर कहीं भी बैठकर कार्य करते हैं। उनके ऊपर कोई दबाव नहीं होता है।

4- बुनाई के कार्य या कालीन उद्योग में प्राप्त होने वाली मजदूरी अन्य उद्योगों की तुलना में अधिक होता है। इस लिए श्रीमकों का प्रोत्साहन बच्चों को कालीन की बुनाई के कार्य की ओर होता है।

5- कालीन उद्योग में कम उम्र के बच्चों को लगाने से रोकने के लिए या उन्हें हतोत्साहित करने के लिए यह आवश्यक है कि महिलाओं को बुनाई के कार्य का प्रशिक्षण दिया जाय। जो बाल श्रीमकों का स्थान ले सकती हैं जिनकी अंगुलियाँ भी पतली और मुलायम होती हैं और वे अच्छा कारीगर सिद्ध हो सकती हैं। महिलाओं को कालीन के उद्योग में प्रशिक्षण देने का कार्य संसार के अन्य देशों में जैसे ईरान, अफ़ग़ानिस्तान, चीन, पाकिस्तान और कुछ सीमा तक काश्मीर में किया जा रहा है। यही कारण है कि उनके द्वारा उत्तम गुण वाले कालीनों का उत्पादन किया जा रहा है।

6- कालीन उद्योग में बाल श्रीमकों को रोज़गार देने से गाँवों से मजदूरों का शहरी की ओर प्रवासन रुक रहा है। साथ ही

परम्परागत कला को जीवित रखने में सहायता मिल रही है ।

कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों के महत्व और उद्योग को ध्यान में रखते हुए अखिल भारतीय हस्तकला परिषद तथा कई राज्य सरकारों ने बच्चों को बुनाई का प्रशिक्षण क देने की व्यवस्था कर रही है ।
वर्तमान परिस्थितियों में कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों को आने पर या रोजगार पर रोक लगाना आवश्यक नहीं है । बल्कि उनके लिए उपयुक्त पारिश्रमिक के प्राप्त कराने की है । साथ ही उन्हें आधारभूत शिक्षा, धीकित्ता सुविधा उचित मजदूरी वितरण इत्यादि पर ध्यान देने की आवश्यकता है। हस्तीनिर्मित कालीन उद्योगों में कार्यरत बाल श्रमिकों की आर्थिक दशाओं में सुधार करने के लिए विभिन्न संगठनों द्वारा सहायता प्राप्त करने के लिए प्रयास किया जाना चाहिए । श्री मुहम्मद मुस्तफा ² खां ने विषय संगठन यूनिस्फ से सहायता लेने की इच्छा व्यक्त की है ।

हस्तीनिर्मित कालीन उद्योग एक ग्राम प्रधान, गामीण अर्थव्यवस्था पर आधारित और निर्यात किया जाने वाला उद्योग है । जिसमें भदोही मिर्जापुर कालीन निर्माण क्षेत्र सबसे बड़ा निर्माण क्षेत्र है । जो कुल उत्पादन के 80% भाग का उत्पादन करता है । इस क्षेत्र में कालीन निर्माण -

-कृषि या निर्यात को द्वारा बुनाई के कार्य के लिए किसी उद्योग की स्थापना नहीं की गयी है न ही उनके द्वारा करघे लगाये गये हैं।

जिन पर बुनाई का कार्य किया जा सके। कालीन की बुनाई का कार्य बुनकरो द्वारा अपने ही घर पर किया जाता है। जो उनके गाँव में और घरों पर लगे होते हैं। मदीही मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र के अन्तर्गत प्रायः सभी गाँव में कालीन के बुनाई का कार्य होता है और प्रत्येक गाँव में करघे लगे हैं। ऐसी कोई भी जगह शायद नहीं है जहाँ पर बुनाई का कार्य सीम्मित रूप से एक स्थान पर किया जाता हो। कोई भी बुनकर किसी विशेष निर्यातकर्ता द्वारा रोजगार में नहीं रखा जाता है और न ही कोई बुनकर किसी विशेष निर्यातकर्ता के कालीन बुनने के लिए बाध्य होता है। एक बुनकर सामान्यतया कालीन की बुनाई अपने करघों पर ही अपने परिवार की सदस्यों की सहायता से करता है। बुनाई की कला का कार्यपीढ़ी दर पीढ़ी या उसके उत्तराधिकार से प्राप्त होती है। कालीन की बुनाई के लिए बुनकर उत्पादकों या निर्यातकर्ताओं के पास किसी मध्यस्थ या ठेकेदारों के माध्यम से या स्वयं बुनाई का कार्य लेने के लिए जाता है। उसमें कच्चा माल डिजाइन का ढाँचा मजदूरी तथा छोटे अन्य कार्यों के लिए कुछ अग्रिम प्राप्त करता है। और बुनाई के पश्चात् कालीन वापस कर देता है। कालीन बुनाई के पश्चात् वह कार्य

के अनुसार मजदूरी प्राप्त करता है। बुनकरो की नियमित वेतन या मजदूरी भी दी जाती है। बुनकर द्वारा या मजदूरो द्वारा जो भी मजदूरी अग्रिम के रूप में ली जाती है। कालीन बन जाने के पश्चात् जो रकम मजदूरी के लिए प्राप्त होती है उनमें समायोजित कर लिया जाता है।

कालीन की बुनाई पारिवारिक परम्परा के अनुसार होती है। उसमें एक बालक गाँठ लगाने का कार्य वह 10 वर्ष की उम्र में ही सिखना प्रारम्भ कर लेता है, और कस्ये पर कुछ दिनों के अभ्यास के पश्चात् अपने परिवार के बड़े सदस्यों के निर्देशन और सहायता से एक कुशल बुनकर बन जाता है। एक बाल श्रमिक को कोई भी प्रत्यक्ष रूप से रोजगार पर नहीं रखा जाता है, और न ही उसे ठेके का कार्य ही दिया जाता है। जब वह बड़ा होकर एक कुशल बुनकर बन जाता है तब जब वह कस्ये पर स्वतन्त्र रूप से कार्य करने लगता है तो उसे आदेश दिया जाता है और प्राप्त होता है। जब बुनकरो से यह पूछा गया कि एक बालक को कस्ये पर कितने दिन बुनाई का कार्य करने पर दक्षता प्राप्त होती है तो ऐसा बुनकरो द्वारा स्पष्ट किया गया कि 10 से 15 वर्ष तक कस्ये पर बुनाई का कार्य करने के पश्चात् एक बाल श्रमिक कुशल बुनकर हो जाता है, और उत्तम प्रकार के कालीन बुनने में समर्थ हो जाता है। इस प्रकार जब

दस वर्ष के उम्र से एक बालक को कस्यो पर लगाया जाता है, तो 25 वर्ष की आयु पर वह कुशल बुनकर बन जाता है। भदोही- मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र के अन्तर्गत बुनकर ऐसे हैं जिनके पास कृषि के लिए कुछ भूमि होती है। भले ही यह भूमि एक एकड़ में कम ही क्यों न हो। जब कालीन का व्यवसाय मन्दा पड़ जाता है तब वह कृषि के कार्य में लग जाता है। वह बुनाई का कार्य करने के लिए स्वतन्त्र होता है। वह अपने परिवार व समाज के सुख दुख के अनुसार कार्य करता है। किसी विशेष समय में या विशेष दिन बुनाई का कार्य करने के लिए वह बाध्य नहीं होता है। कालीन की बुनाई की यह परम्परागत प्रणाली कई दशकों से चली आ रही है। बुनकर परिवारों के सर्वेक्षण से यह ज्ञात हुआ है कि बच्चों की संख्या बहुत अधिक नहीं है।

सर्वेक्षण के दौरान कालीन बुनकारों ने यह बताया कि 14 वर्ष के उम्र से कम के बच्चों को बुनाई के कार्य में नहीं लगाया जाता है। ऐसा हाल के वर्षों से ही ऐसा लिया जाने लगा है। विशेषकर जब से बिहार से मजदूरों का प्रवास इन जिलों के लिए होने लगा है। तब ऐसी प्रवृत्ति भदोही क्षेत्र में विकसित हुई है। मीरजापुर से लगा हुआ बिहार का जिला पालामू है, जहाँ से एक बड़ी संख्या में श्रमिक अपने परिवार के सदस्यों के साथ इन जिलों को आया करते हैं और बुनाई के कार्य करते हैं। स्थानीय परिवारों के द्वारा बुनाई के कार्यों में बहुत बड़ी संख्या में लाल श्रमिक

नहीं लगे है। क्योंकि बुनाई के कार्य को कोई बच्चा या बालक परिवार के किसी बड़े सदस्य के निर्देशन में अपने घर पर ही सीख सकता है। इस कार्य को सीखने में लगभग 10 वर्ष लग जाते हैं इस कार्य में अधिकांशतः स्थानीय बुनकरों के परिवार के लोग लगे होते हैं।

कालीन उद्योग का संगठनात्मक ढांचा गुप्तरीय है। ठेकेदार जिसे मध्यस्थ भी कहा जाता है बुनकर और निमणिकर्ता या नियतिकर्ता दोनों के बीच में है। ठेकेदार नियतिक या निमणिकर्ता कर्मचारी नहीं होता है बल्कि जब वह बुनाई का कार्य समाप्त करके उत्पादन निमणिकर्ताओं को या नियतिकर्ताओं को देता है तो उसे कमीशन प्राप्त होता है। ठेकेदार प्रायः उसी क्षेत्र का व्यक्ति होता है जिसमें बुनकर रहता है। और उचित निर्देश में कार्य करता है। कुछ ठेकेदार या मध्यस्थ कस्बे के मालिक होते हैं और वे बुनकरों को लगाकर कालीन की बुनाई का कार्य सम्पन्न कराते हैं। इस प्रकार का कार्य करने वाले बुनकर प्रौढ श्रीमक या बाल श्रीमक दोनों होते हैं।

बिजकी उम्र 11 साल से कम होती है। मध्यस्थ ठेकेदार और छोटे निमणिकर्ताद्वारा होते हैं। जो नियतिक का कार्य नहीं करते बल्कि नियतिकर्ता से आदेश और डिजाइन प्राप्त करके कालीन के निमणिकर्ता का कार्य करते हैं, और नियतिकर्ताओं के आदेशों के समय पर कालीन तैयार कराके उन्हें नियतिक के लिए समय पर प्रदान करते हैं। इस प्रकार ठेकेदार या छोटे उत्पादक बुनकरों से एक विशेष करघा या कस्बे

द्वारा बुनाई का कार्य सम्पन्न कराते है । इस प्रकार का कार्य करने के लिए ऐसे बुनकर प्राप्त होते है जो बुनाई का कार्य तो जानते है पर अभी कार्य नया प्रारम्भ होते है। इस प्रकार के बुनकर भी प्रायः आस-पास के गाँवों में रहने वाले होते है या दूसरे राज्य से आये हुए श्रमिक होते है। जो यहाँ पर रह कर बुनाईका कार्य सिखकर प्रशिक्षित हो जाते है । ऐसे बुनकरो की मजदूरी प्रारम्भ में कुशल बुनकरो की तुलना में कम होती है और बाद में धीरे-धीरे बढ़ती है । कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिक स्वतन्त्र रूप से कार्य नहीं करते है और न ही किसी उद्योग में लगे हुए संगठित श्रमिक के अंग होते है। इस लिए कारखाना अधिनियम के अन्तर्गत प्राप्त होने वाली सुविधाएँ इन्हें नहीं मिल पाती है । कालीन उद्योग में अपने परिवारके पौढ़ सदस्यों के साथसहायता करने के लिए लगे हुए बाल श्रमिकों का शोषण मालिकों द्वारा करने का प्रयत्न नहीं उठता है। यह बात आवश्यक है कि बाल श्रमिक ऐसे परिवार के सदस्य होते है जो गरीबी की रेखा पर अपना जीवन यापन कर रहे है । साथ ही उन्हें तरह-तरह की समाजिक यातनाएँ भी भोगनी पड़ती है । कालीन उद्योग में बुनाई का कार्य प्रायः समाज के निम्न जाति के लोगों द्वारा किया जाता है । कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिकों को उनके अधिकार दिलाने के लिए नियमितताओं द्वारा उसे उचित दिक्कतें

दिलाने के लिए समाजिक कल्याण संस्थाओं द्वारा कुछ प्रयास किये गये हैं। जिससे उन्हें प्रतिष्ठापूर्वक जीने न्यूनतम दर पर मजदूरी प्राप्त करने और एक नागरिक के मौलिक अधिकारों को दिलाया जा सके।

कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिकों के सम्बन्ध में कई प्रकार के पुराने समाजिक कल्याण संस्थाओं समाज सुधारकों तथा राजनीतिक नेताओं द्वारा उठाये जा रहे हैं। बाल श्रमिकों का नियन्त्रण और प्रतिबन्ध अधिनियम 1986 के भाग ब 'बी' सूची में कालीन उद्योग को रखा गया है। ऐसी सूची के अन्तर्गत ऐसे उद्योगों को रखा जाता है

जो जोखिम मुक्त होते हैं और श्रमिकों के स्वास्थ्य पर बुरा प्रभाव डालते हैं। बाल श्रमिकों की समस्या इसी अधिनियम के बनने के पश्चात् से ही प्रारम्भ हुआ। जब कि हस्तीनिर्मित कालीन उद्योग संकट या जोखिमयुक्त उद्योगों की सूची में रखना गलत है। जिसके कारण इस उद्योग को बड़ी हानि रही है और विदेशी बाजारों में इसकी ख्याति को धक्का लग रहा है। कालीन उद्योग के अन्तर्गत बुनाई का कार्य एक ऐसा कार्य है। जिसमें बाल श्रमिकों का स्वास्थ्य प्रभावित नहीं होता है। प्रायः कालीन के बुनकर इसमें प्रयोग किये जाने वाले धागे की बुनाई और रंगाई अपने घर में ही नहीं करते हैं, बल्कि इनकी आपूर्ति न्यायिक और निमणिकर्ताओं द्वारा की जा सकती है। जहाँ तक

कालीन रसायनिक धुलाई का प्रश्न है इसमें बाल श्रमिकों को नहीं लगाया जाता है कालीन की धुलाई के उद्योग में बच्चे कुटीर उद्योग में उस प्रकार कार्य नहीं करते जैसा कि फैक्टरी के वातावरण में होता है। अतः यह आवश्यक है कि हस्तनिर्मित कालीन उद्योग को जोखिम युक्त की सूची में से अलग किया जाय । बाल श्रमिकों के सम्बन्ध में इस उद्योग में पैदा हुई भाँतिश्यों और गलत धारणाओं का निवारण करने के लिए तथा वर्तमान स्थिति का ज्ञान प्राप्त करने के लिए बुनकर परिवारों जिनका पुनः सर्वेक्षण के लिए किया गया था, वे वस्तु स्थिति के बारे में जानकारी प्राप्त की गई, तथा कालीन उद्योग से सम्बन्धित कुछ सम्मानित व्यक्तियों से साक्षात्कार किया गया इसके पहले कि इस सम्बन्ध में कुछ निर्णय लिया जाय बुनकर परिवारों से प्राप्त सुचनाओं, सर्वेक्षण के दौरान प्राप्त अनुभव तथा कालीन उद्योग से सम्बन्धित विभिन्न व्यक्तियों के विचारों को स्पष्ट करना आवश्यक है, जिसे आगे स्पष्ट किया जा रहा है । समय-समय पर कभी-कभी कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिकों को बंधुआ मजदूर की श्रेणी में रहने की स्थिति को स्पष्ट किया गया । इस स्थिति का पूरा ज्ञान प्राप्त करने के लिए अधिकारियों द्वारा बहुत से भवनों पर छापे मारे गये और जाँच किये गये । वर्तमान सर्वेक्षण कार्य के दौरान कोई भी ऐसी स्थिति नहीं पायी गयी, जिससे इस उद्योग में लगे श्रमिकों को बंधुआ मजदूर की श्रेणी में रखा जा सके

और न ही पूरे क्षेत्र में बंधुआ श्रम प्रणाली उन्मूलन अधिनियम 1976 के अन्तर्गत किसी भी श्रमिक के सम्बन्ध में इस अधिनियम के अन्तर्गत कार्यवाही ही की गई है जैसा कि पहले कहा जा चुका है कि इस उपयोग में बिहार राज्य के आस पास के जिलों से आये श्रमिक बड़ी संख्या में लगे हैं। अन्तराष्ट्रीय प्रवासी श्रमिकों की अधिकांश संख्या जिनको उत्तर प्रदेश के विभिन्न जिलों में कच्चे पर काम करने से मुक्त कर दिया गया है, पर वे अपने घरों को नहीं जाना चाहते हैं। ऐसे श्रमिक बिहार के पालामऊ जिले के हैं। इन श्रमिकों को उनके जिले में भेजा गया तो वहाँ उनके आवास की समस्या उत्पन्न हुई। अन्तराष्ट्रीय प्रवासी श्रमिकों को कालीन उद्योग में बंधुआ श्रमिक का नाम देने से हानि अधिक होगी और अच्छाई कम निकलेगी। बंधुआ श्रमिक प्रणाली उन्मूलन अधिनियम 1976 में बंधुआ श्रमिक व बंधुआ श्रम प्रणाली की धारा 2 क § स्फ § 29 में इसकी परिभाषा दी गयी है। उक्त अधिनियम की धारा 2 ख के अन्तर्गत बंधुआ श्रमिक का अर्थ ऐसे श्रमिक से है जिसने बंधुआ श्रम प्राप्त किया है या ऐसे श्रम प्राप्त किया है जिसमें श्रम के वापसी न होने तक श्रम देने वाले महाजन के यहाँ कार्य करने की शर्त लगी हुई है। ऐसे प्रायः धारा 2 ग के अन्तर्गत बंधुआ श्रम प्रणाली के अन्तर्गत ऐसी प्रणाली से है जिसके अन्तर्गत श्रम लेने वाला व्यक्ति आर्थिक रूप से श्रम देने वाले से मजबूरन जैसे सम्बन्धों को स्वीकार करता है जिसके अन्तर्गत :-

- क- इस ऋण लेने के बदले में चाहे इस ऋण का सबूत कागजों पर हो या न हो इस ऋण के व्याज के बदले में ।
- ख- किसी परम्परा या समाजिक कार्यों के समय
- ग- अपने उत्तराधिकारियों द्वारा लिए गये ऋण के दृष्टिकोण में
- घ- अन्य किसी प्रकार के आर्थिक लाभ जो उसके द्वारा लिए गये हैं या उसके बच्चों द्वारा लिए जायेंगे या उसके उत्तराधिकारियों द्वारा लिए जायेंगे ।
- ङ- किसी विशेष जाति या समुदाय के जन्म लेने के कारण उस परिवार द्वारा लिये ऋण या किसी आर्थिक लाभ के बदले में वह स्वयं या उसके परिवार के किसी सदस्य द्वारा या किसी उस पर आश्रित व्यक्ति द्वारा एक विशेष समय तक या किसी समय तक बिना व्यक्ति के परिवार में उसके लाभ के लिए श्रम करेगा या सेवा करेगा ।
- च- इस ऋण लेने के बदले में वह उसी व्यक्ति के यहाँ नौकरी करेगा और अन्यत्र रोजगार प्राप्त करने की स्वतन्त्रता या जीविकापार्जन के साधन अन्यत्र नहीं प्राप्त करेगा ।

- ज- भारत के विभिन्न राज्यों में स्वतन्त्र रूप से आने जाने का अधिकार भी उसे नहीं रहेगा ।
- झ- उसे अपनी सम्पत्ति बाजार में प्रचलित मूल्यों पर बेचने का अधिकार नहीं होगा । अपने श्रम या अपने परिवार के सदस्यों के द्वारा उत्पादित किसी वस्तु को नहीं बेच सकेगा ।

वह श्रम लेते समय ऐसी परिस्थितियों से बाध्य किया गया होता है कि यदि वह श्रम का भुगतान करने में असमर्थ होता है तो एक श्रम होने के कारण यह श्रमदाता के हित में अपने श्रम बेचने के लिए बाध्य होगा । इस प्रकार की कोई भी स्थिति बुनकर परिवारों के सर्वेक्षण के दौरान नहीं पाई गई । कालीन की बुनाई एक कला है । बुनकर उस कला का प्रतिनिधित्व करता है। उसके इसी कला के कारण उसे और उसकी कला को विदेशी बाजारों में स्थान प्राप्त हो सका है । इसी कलात्मक विशेषता के कारण मद्रास की मीरजापुर क्षेत्र का कालीन उद्योग जो सन 1980-81 में मात्र 4 करोड़ रुपये का था । वह बढ़कर 1990-91 में लगभग 539 करोड़ रुपये 1991-92 में बढ़कर 674 करोड़ रुपये का हो गया है। जहाँ तक अन्तराष्ट्रीय श्रमिकों के प्रवास का सवाल है सर्वेक्षण के दौरान ऐसा पाया गया

कि बिहार के पालामु जिले के बच्चे मीरजापुर- वाराणसी और इलाहाबाद जिले में करघे पर बुनाई का कार्य कर रहे हैं ।

इन बाल श्रमिकों की दशाओं को आवश्यक खराब कहा जा सकता है क्योंकि वे गरीबी की दशाओं में रहते हैं पर इसके लिए कालीन उद्योग को दोषी नहीं ठहराया जा सकता है । कालीन उद्योग में लगे हुए 14 वर्ष से कम उम्र के बच्चों के प्रश्न पर सम्पूर्ण दृष्टि से विचार करने की आवश्यकता है, अन्य राज्य से आये हुए प्रवासी श्रमिकों को कालीन उद्योग का प्रतिनिधित्व नहीं माना जा सकता है और न ही उन पर आधारित अध्ययन को बाल श्रमिकों के अध्ययन का प्रतिनिधि सम्मिलित ही माना जा सकता है²⁶ इस सम्बन्ध में सबसे मुख्य बात यह है कि कालीन उद्योग में लगे हुए बाल श्रमिकों का एक बड़ा भाग उन बालकों का है जो अपने परिवार के लगे सदस्यों के करघों पर उनके निदेशन में बुनाई का कार्य करते हैं और परम्परागत बुनाई के कार्य को सीख रहे हैं । यदि इस तथ्य को ध्यान में न रखा जाय तो कालीन उद्योग की छवि धूमिल हो जायेगी और अन्य उद्योग की भांति इस उद्योग के बारे में भी यह कहा जा सकता है

26. The Child Labour in carpet Industry, Its Different Aspects S.S. Shukla

कि कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों का उत्पीड़न होता है, उनका शोषण होता है। उनको मुक़मरी की दशा में रखा जाता है, और उन्हें अमानवीय दशाओं में जीवित रहने के लिए बाध्य किया जाता है उन्हें एक स्वतन्त्र नागरिक के अधिकार नहीं दिए जाते हैं। यदि इसी बात को विदेशी बाजारों में स्पष्ट किया जाय तो इससे न केवल देश की ही छवि धूमिल पड़ेगी बल्कि इसका न्याय भी प्रभावित होगा। कालीन उद्योग भारत वर्ष का एक बहुत पुराना दस्तकारी उद्योग है, और भारतीय कस्मा के इस नमूने को चौदह देशों को स्थान प्राप्त हुआ है साथ ही इस उद्योग के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि यह मुख्यतः श्रम पर आधारित कुटीर उद्योग है। यह एक विदेशी विनिमय अर्जित करने का एक मात्र साधन ही नहीं बल्कि श्रम पर आधारित कुटीर उद्योग है। इस उद्योग में लगे हुए बालकों को स्वतन्त्र बाल श्रमिकों की संज्ञा नहीं दी जा सकती है। वह अपने परिवार के बड़े सदस्यों के साथ उनके निर्देशन में कसे कर कार्य करता है और कसे पर कार्य करने के साथ-साथ उससे व्यवसाय सम्बन्धी प्रशिक्षण भी प्राप्त हो जाता है, वह बुनाई कला में प्रवीण हो जाता है, बुनाई कला में सभी वारिरकिया और विशेषताओं को पुरानी शैली में ही वह जान जाता है, और इसी ट्रेनिंग के पश्चात् वह एक कुशल बुनकर बन जाता है जिसे

मास्टर बुनकर कहते हैं। इन परिस्थितियों में कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिकों के लिए एक अधिनियम की स्पर्षा तैयार करना कीठन है फिर भी यदि निकट भविष्य में ऐसा अधिनियम बनाया जाता है तो उसे लागू करने के लिए अयुक्त संस्थाओं संगठनों और प्रयासों की आवश्यकता होगी। बाल श्रमिकों के सम्बन्ध में होने वाले अपराधों और दुर्घटनाओं का दायित्व निश्चित करने के लिए बाल श्रमिकों के प्रयोग की सीमा का निर्धारण किया जा सकता है, और ऐसी दशाएं निश्चित की जाती हैं। जिससे उसका शोषण रुक सके साथ ही उसे अनिवार्य शिक्षा, न्यूनतम मजदूरी, स्वास्थ्य सम्बन्धी दशाएं, सम्मान का जीवन और एक स्वतन्त्र नागरिक के अधिकार प्राप्त हो सके।

कालीन उद्योग के उत्पादन का कार्य तीन स्तरों में बंटा हुआ है। पहले स्तर पर निर्माता या नियतिक्त हैं। दूसरे स्तर पर ठेकेदार हैं। तीसरे स्तर पर बुनकर हैं। इसमें ठेकेदार या मध्यस्थों की अधिक जिम्मेदारी होती है क्योंकि वे नियतिक्तों और बुनकरों के बीच की कड़ी हैं इसी मध्यस्थ या ठेकेदार को निर्माता या नियतिक्तों को कार्य के लिए कमीशन प्राप्त होता है, इस लिए अधिक से अधिक कानून ठेकेदारों पर नियन्त्रण के लिए होना चाहिए। जब कभी भी ऐसे कानून बनाये जाते हैं। इस जिम्मेदारी को नियतिक्तों पर नहीं लादा जा सकता है। क्योंकि उन पर ऐसे कानून लागू नहीं किये

जा सकते हैं। उनके पास सुपरवाइजरी स्टॉक की कमी होती है। जिससे वे दूर तक पैले हुए सेतुओं या हजारों करधों पर नियन्त्रण नहीं रख सकते हैं। निर्यातकों पर निर्यात सम्बन्धी बहुत अधिक जिम्मेदारी होती है। उन्हें अपने माल के निर्यात के लिए नये बाजार ढूँढने होते हैं। भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादक क्षेत्र से निरन्तर हस्तनिर्मित ऊनी कालीन दरी ठोरी और फर्नीचर पर बिछाने वाली घटाइयों के निर्यात में निरन्तरवृद्धि हो रही है। इस क्षेत्र का निर्यात सन 1984-85 में 157.60 करोड़ रुपये का है, जो 1989-90 में 425 करोड़ रुपये 1990-91 में 539 करोड़ रुपये का हो गया है। मेसा लक्ष्य निधारित किया गया है कि भविष्य में इस क्षेत्र के निर्यात को बढ़ा कर 1000 करोड़ रुपये का प्रति वर्ष किया जाय। यद्यपि यह निर्यात देशों के कुल निर्यात की दृष्टि में बहुत अधिक न हो पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग भारत वर्ष का एक बहुत पुराना दस्तकारी उद्योग है। भारतीय कला के इस नमूने को पौदह देशों को स्थान प्राप्त हुआ है साथ ही इस उद्योग के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि यह मुख्यतया श्रम पर आधारित कुटीर उद्योग है। जिसमें लगभग 3 लाख व्यक्ति भदोही मिर्जापुर क्षेत्र कालीन उद्योग में लगे हुए हैं। इस उद्योग के बने हुए माल का 95% भाग निर्यात किया जाता है।

अतः श्रम सम्बन्धी कानूनों को बनाते समय इस बात का ध्यान रखना होगा कि केवल ऐसे कानून बनाये जायें जिससे श्रम सम्बन्धी दशाओं में सुधार हो सके पर यदि अधिक नियन्त्रण दिया गया तो उत्पादन में कमी होगी और निर्यात में भी कमी होगी ।

बाल श्रीमकों की दशाओं के सम्बन्ध में कुछ निर्माताओं, निर्यातकर्त्ताओं के विचार ज्ञात किये गये इनमें से श्री भोला नाथ बरनवाल 27 के विचार ज्ञात किये गये । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग में लगे श्रमिकों के साथ निर्माताओं का व्यवहार खराब नहीं है जैसा कि कुछ पेपर 28 में प्रकाशित किया गया है । श्री बरनवाल ने स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग के कारण हजारों गरीब परिवारों का विकास हुआ है। कालीन की बुनाई का कार्य अधिकतम प्रोट श्रमिकों द्वारा किया जाता है । कालीन की बुनाई में बाल श्रमिकों का भाग लेना एक परम्परागत बात है। यह कतना ही पुराना है जितना कि कालीन बुनाई की कला । बाल श्रमिकों को कालीन की बुनाई में लगाने का विचार केवल इतना है कि बच्चों को इस कला

27- श्री भोला नाथ बरनवाल, भोला नाथ कास्पेट प्राइवेट लिमिटेड
 कमरिया जिला वाराणसी के घेहर में और प्रबन्ध संचालक है और एक बड़े
 कालीन के निर्माता है ।

में प्रवीण कर दिया जाय जिससे उनके सीखने पर उनका दृष्टिकोण
ऊँचा हो सके यह सिद्धान्त जीवन के कई कालाओं पर लागू होता
है जैसे संगीत खेलकूद में भाग लेना प्रिन्टिंग तथा चित्रकारी और
नृत्यकला आदि ऐसे क्षेत्र हैं जिनका अभ्यास जीवन के प्रारंभिक वर्षों
में किया जाता है। कालीन उद्योग में बाल श्रमकों ॥ नियन्त्रण और
प्रतिबन्ध ॥ अधिनियम 1986 लागू होता है। जिसके अनुसार 14 वर्ष
से कम उम्र के बच्चों को बुनाई के कार्य में लगाना वर्जित है। वह अपने
परिवार में यह कार्य कर सकता है या किसी स्कूल या प्रशिक्षण केन्द्र में बुनाई
का कार्य सीख सकता है जिससे उसे सहायता प्राप्त हो सकती है।
श्री बरनवाल ने यह विचार प्राप्त हो सकती है। श्री बरनवाल ने
यह विचार स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग में दुर्घटना की दर शून्य है
कालीन बुनाई क्षेत्रों में बच्चों के स्वास्थ्य की दशाएँ सामान्य रूप से
उत्तम हैं। उनका किसी प्रकार से शोषण नहीं किया जाता है।

28-

The International Herald Tribune/The
Globe and mail on July 6 1989, Child
Labour in carpet industry.

कालीन उद्योग एक कुटीर उद्योग है। इसके अन्तर्गत बुनकर कच्चा माल और डिजाइन का नक्शा इत्यादि निर्माणकर्ताओं से प्राप्त करते हैं और बुनाई का कार्य अपने घर में लगे हुए कच्चे पर करते हैं। इस प्रकार सभी दस्तकार प्राकृतिक वातावरण में कार्य करते हैं। वास्तव में बुनकर आधार भूत में कृषक हैं या अर्द्ध कृषक होता है। जो कालीन की बुनाई कार्य एक अतिरिक्त आय के रूप में करते हैं। जहाँ तक बुनाई के लिए भुगतान का प्रश्न है वह कालीन के लम्बाई चौड़ाई उसकी बनावट और उसके गुण के अनुसार किया जाता है। इसमें इस बात का ध्यान नहीं रखा जाता है कि यह कालीन किसी प्रौढ़ श्रमिक द्वारा तैयार किया गया या बाल श्रमिकों द्वारा। अतः निर्माताओं को बाल श्रमिकों को कोई लाभ प्राप्त नहीं होता है। जब बुनाई का कार्य धीरे-धीरे किया जाता है तो उसके कारण आपूर्ति में कमी होती है साथ ही विनिम्नोत्पन्न राशि पर ब्याज बढ़ता है और काम में पुंजी फँस जाती है इस लिए यह कहना कि कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों को सस्ते श्रम का लाभ लेने के लिए लगाया जाता है आधार हीन है। श्री बरनवाल ने स्पष्ट किया कि श्रमिकों के शोषण के कुछ केषों से इन्कार नहीं किया जा सकता पर उसे श्रम का एक अंग नहीं माना जा सकता। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि भदोही - मिर्जापुर या वाराणसी क्षेत्र में यहाँ तक की भारत वर्ष में कालीन उद्योग में कोई भी बुनकर बहुआ श्रमिक के रूप में कार्य नहीं कर रहा है। बुनकरों को न्यूनतम मजदूरी के

आधार पर निर्धारित किया जाता है। इस न्यूनतम मजदूरी का निर्धारण दलीय कमेटी द्वारा किया जाता है जिसमें सरकार, श्रम संघ और कालीन निर्माताओं के प्रतिनिधि हुआ करते हैं। अधिकांशता बुनकरों को न्यूनतम मजदूरीसे अधिक मजदूरी दी जाती है। भदोही- खमरिया, मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में बुनकर 50/- रुपये तक प्राप्त करते हैं। जिसे भारत जैसे गरीब देश के स्तर के अनुसार अधिक ऊँचा कहा जा सकता है। सभी कुटीर उद्योगों में कालीन उद्योग सबसे अधिक परितोषित देने वाला उद्योग है। कालीन उद्योग के कारण भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में कालीन बुनाई करने वाले गाँव के आर्थिक समाजिक दशाओं में अधिक सुधार हुआ है।

भदोही के एक दूसरे कालीन नियतिक या निमणिकर्त्ता श्री खुर्रम खान ²⁹ से उनके विचार ज्ञात किये गये श्री खान ने यह विचार स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग भदोही मीरजापुर कालीन

29- Legislation related Problems of hand knotted

carpet Industry of India-Khurram Rauf Khan-

Indian Carpet Traders Bhadoni (Varanasi)

U.P. Carpet & World 1988 Page 59

निर्माण क्षेत्र की सामाजिक आर्थिक दशाओं के अनुकूल है। यदि हस्तनिर्मित कालीन उद्योग को संगठित क्षेत्र के अन्तर्गत लाने का प्रयास किया जाता है तो इन कानूनों को लागू करने वाले संगठन और कर्मचारियों के कारण इसमें भ्रष्टाचार बढ़ेगा। संगठित सेक्टर के उद्योगों के आधार पर विभिन्न औद्योगिक व्यवस्थाएँ इस उद्योग के लिए हानिकारक होंगी। इस उद्योग में उत्पादन की विभिन्न इकाइयों द्वारा जो स्वतन्त्रता और स्वच्छन्दता का अनुभव किया जाता है वह समाप्त हो जायेगी। हस्तनिर्मित कालीन उद्योग के अन्तर्गत इसी स्वतन्त्रता और स्वच्छन्दता के कारण इसके में निरन्तर वृद्धि हो रही है। इस क्षेत्र से सन 1973-74 में केवल 23 करोड़ रुपये का निर्यात किया गया था जो 1983-84 में बढ़कर 170 करोड़ रुपये का हो गया। वर्तमान में 1990-91 में बढ़कर 539 करोड़ रुपये का हो गया है। श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनों के कारण श्रम लागत में 50% की वृद्धि होगी। जो यह उद्योग सहन नहीं कर सकेगा, और अन्त में यह उद्योग बन्द हो जायेगा। सरकार को इन दिशा में कानूनों को लागू करना एक असम्भव कार्य होगा, क्योंकि इस उद्योग की परिस्थितियाँ दूसरे उद्योग की परिस्थितियों से अलग है। वर्तमान में कालीन की बुनाई का कार्य हजारों मील में बहुत से जिलों के हजारों गाँवों में दूर-दूर तक फैला हुआ है।

इन दूर-दूर तक फैले हुए गांव में श्रमिक किसका कार्य करेंगे किसका नहीं करेंगे जब करेंगे कितना करेंगे इन सब बातों का निर्णय लेने में वह स्वतन्त्र है दूसरी ओर नियति या निमणि कर्त्ता यह नहीं जानता कि जैसे के कालीन के बुनकर कौन है? और कहा रहते है? इन सब तथ्यों के कारण संगठित क्षेत्र के श्रम सम्बन्धी कानूनों को लागू करना अव्यवहारिक होगा। श्री खान ने यह स्पष्ट किया कि इसके लिए और सिगार श्रमिक : उद्योग रोजगार : अधिनियम 1966 ही पर्याप्त होगा, जो कि इन्हीं परिस्थितियों में बीड़ी और सिगार के श्रमिकों पर लागू किया गया है। संगठित क्षेत्र में श्रम सम्बन्धी कानूनों का कालीन उद्योग के लिए सरकार द्वारा जो भी अधिनियम कालीन उद्योग के लिए बनाये जा रहे हैं या किये जा रहे हैं। इससे उद्योग को हानि होगी और कालीन उद्योग का उत्पादन प्रभावित होगा। जिसमें लाखों श्रमिक और उनके परिवार अपनी जीविका का साधन खो बैठेंगे।

हस्तनिर्मित कालीन उद्योग वास्तव में असंगठित उद्योग है। झोड़ी खमरिया, झानपुर, मिर्जापुर के क्षेत्रों में कालीन की बुनाई बहुत पुराने समय से की जा रही है और यह लोगों के दैनिक जीवन का एक अंग बन गया है। यह परम्परागत व्यवसाय बन गया है जो एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी को दिया जाता रहा है। यह श्रम प्रधान उद्योग है।

विभिन्न प्रकार के गुण वाले कालीनों में श्रम की लागत कुल लागत का 65 से 75% तक होती है। यह एक कुटीर उद्योग है जिसमें बुनकर अपने घरों पर लगे हुए कर्चे पर अपने पड़ोसियों के कर्चे पर कार्य करते हैं। जिससे उन्हें कालीन बुनाई के साथ-साथ कृषि कार्य तथा अन्य घरेलू कार्य के लिए मौका मिल जाता है।

श्री धुरम रऊम खां ने हस्तनिर्मित कालीन उद्योग को भारतीय दशाओं के अन्तर्गत एक उपयुक्त उद्योगों को स्पष्ट किया है। इस उद्योग में थोड़ी मात्रा की पूंजी की विनियोग के द्वारा 10 लाख लोगों को रोजगार दिया गया है। उद्योग द्वारा प्रायः दुर्लभ मुद्रा क्षेत्र से विदेशी विनिमय देश को प्राप्त होता है। उद्योग की सबसे बड़ी विशेषता यह है कि इसके लिए किसी प्रकार की पूंजी की आयात की आवश्यकता नहीं होती और न ही किसी मशीनरी के आयात की आवश्यकता है। अतः उद्योग के निर्यात द्वारा प्राप्त पूरे विदेशी विनिमय बच जाता है इसका एक भी भाग आयात पर व्यय नहीं करना होता है। इस उद्योग में प्रयोग किये जाने वाले कर्चे तथा बुनाई के लिए आवश्यक अन्य यन्त्रों की लागत बहुत कम होती है। इसे कोई भी व्यक्ति या प्रत्येक व्यक्ति बिना किसी

कोठनाई कि थोड़ी रकम के विनियोग द्वारा प्राप्त करता है। बुनाई के कार्यको एक अंश कालीन रूप से किया जाता है। बुनकर पूर्णकालीन रूप में कोई अन्य कार्यकर सकते हैं और इसके पश्चात खाली समय में या छुट्टियों के दिनों में अपनी आय को बढ़ाने के लिए बुनाई का कार्य कर सकते हैं। बच्चे इस कार्य को अपने स्कूल समय के पश्चात मां-बाप से सीखते हैं। उन्हें किसी शहर या नगर में इस कार्यको सीखने के लिए नहीं जाना पड़ता है।

इस उद्योग का सबसे महत्वपूर्ण अंग इसमें स्वतन्त्रता का होना है। बुनाई के कार्य से लेकर विभिन्न कार्यों में प्रत्येक व्यक्ति पूरी तरह स्वतन्त्र हैं तो इसमें बहुत मजदूर जैसी समस्याएं हैं। और न ही बाल श्रमिकों की समस्या है। इसमें सभी को पूर्णतया स्वतन्त्रता प्राप्त है। कोई भी बुनकर स्थायी रूप से कच्चा स्वामी के साथ बन्धा नहीं होता है और न ही कोई कच्चा स्वामी किसी निर्यातक या निरमाता से बंधा होता है और न ही कोई निर्यातक या निरमाता किसी आयातक से बंधा होता है। इस प्रकार हस्तनिर्मित कच्चा उद्योग में सम्बन्धों का लचीलापन है। इस प्रकार हस्तनिर्मित कच्चा उद्योग उन सभी विशेषताओं से भरा हुआ है जो भविष्यमें उद्योगों से आशा की जाती है।

इस उद्योग की विशेषता बड़ी मात्रा में रोजगार के अवसरों को प्रदान करना, दुर्लभ मुद्रा के रूप में विदेशी विनिमय प्राप्त करना, थोड़ी मात्रा में निवेश बहुत कम मात्रा में आयात तथा भारतीय संस्कृति की रक्षा करना आदि है। श्री सुरम रत्न खाँ ने यह स्पष्ट किया कि इन विशेषताओं को ध्यान में रखते हुए जो भी

कानून इसके लिए बनाये जा रहे हैं या बनाये जा चुके हैं। उनके द्वारा इन विशेषताओं को समाप्त कर दिया जायेगा।

बाल श्रमिक बिल निम्नलिखित और प्रतिबन्ध 1986 के अन्तर्गत कालीन की बुनाई के उद्योग को संकटमय उद्योगों की सूची में रखा गया है। कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिकों के ऊपर इस कानून के प्रभाव को स्पष्ट करते हुए श्री सुरम रत्न खाँ ने यह स्पष्ट किया कि इस कानून की कालीन उद्योग में कोई आवश्यकता नहीं है क्योंकि इस उद्योग में कालीन निर्माण में कोई भी बात संकटमय नहीं है बल्कि सरकार कुछ गलत रिपोर्टों पर विश्वास करके इस बिल को लागू कर रही है। यदि बाल श्रमिक एक समाजिक बुराई है तो इस बात से कोई इन्कार नहीं कर सकता। यहाँ तक कि भारतीय संविधान

बनाने वालों ने भी बाल श्रमिक की बुराइयों को स्वीकार किया है और संविधान में इसकी सुरक्षा के प्रबन्ध किये गये हैं साथ ही राजकीय नीति के सिद्धान्तों के अन्तर्गत आवश्यक व्यवस्था की गयी है। इन सब बातों के बावजूद भारत के आर्थिक विकास के वर्तमान स्थिति में बाल-श्रमिकों के महत्व को भुलाया नहीं जा सकता है। भारत सरकार के श्रम मन्त्रालय के 1983-84 के वार्षिक रिपोर्ट में बाल श्रम में एक कटु सत्यता *Harsh reality* के रूप में स्वीकार किया है और यह स्वीकार किया गया है कि बच्चों के बच्चों को कार्य करने से नहीं रोका जा सकता है।

कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है जिसके अन्तर्गत बुनकर स्वस्थ और स्वच्छ वातावरण में कार्य करता है, और बाल श्रमिक इस कार्य में एक उपयोगी भूमिका निभाता है जब कि दूसरे उद्योग के बारे में यह कहा जाता है कि कम उम्र के बच्चों का शोषण होता है। इस उद्योग में ऐसा नहीं है। बुनाई का कार्य मुलायम अंगुलियों से अच्छा होता है। यद्यपि सबसे अच्छे बुनकर युवक हुआ करते हैं। बच्चों को प्रारम्भ से ही बुनाई का कार्य सिखाया जाता है वे मध्यम और निम्न कोटि के कालीनों की बुनाई करते हैं। एक निश्चित समय के पश्चात् वे एक कुशल बुनकर बन जाते हैं, और जैसे तक वे एक अच्छे कालीन की बुनाई करते हैं वे युवक हो जाते हैं। अतः इस उद्योग में बच्चों पर अधिक भार पड़ता है इसका प्रश्न ही नहीं उठता है। कभी-कभी

यह कहा जाता है कि कालीन उद्योग में बच्चों को 12 से 16 घंटे तक कार्य करने के लिए मजबूर किया जाता है। यह बात तर्कहीन है और सामान्य स्थिति के विपरित है। कालीन बुनाई का कार्य जिस गांव में किया जाता है उनमें से अधिकांश गांवों में विद्युतीकरण नहीं हो सका है। जिस गांव का विद्युतीकरण हो चुका है उनमें परे समय तक बिजली ही नहीं होती है। अतः बुनाई कार्य जाडों में 8 या 9 घंटे ही तथा गर्मी में 7 से 10 घंटे तक ही होता है। दिन में 12 से 16 घंटे तक कार्य करने की बात करना तर्क युक्त नहीं है। साथ में यह बात भी ध्यान रखने की है कि उन्हें अपने घर का काम भी करना पड़ता है, जिसमें भूमि की जोताई, पशुओं की देखभाल, तथा अन्य कार्य भी करने होते हैं। वास्तव में बुनाई तो दिन में 4 से 5 ही घंटे तक ही हो पाता है। अतः कालीन उद्योग में बच्चों के शोषण या कार्य में संकट की बात करना सार्थक नहीं है।

बाल श्रमिक अधिनियम के सम्बन्ध में एक दूसरी बात श्री सुरम रज्जु खाँ ने यह स्पष्ट किया कि बाल श्रमिकों को पूरी जिम्मेदारी निर्माताओं पर डाली गयी है जब कि हस्तीनिर्मित कालीन उद्योग के अन्तर्गत बुनकर करघास्वामी ठीकेदार निर्माता और निर्यातक सभी

एक दूसरे से स्वतन्त्र होते हैं बंधे हुए नहीं होते हैं। ऐसी स्थिति में कोई भी किसी के ऊपर कार्य करने के लिए दबाव नहीं डाल सकता। अतः पूरी जिम्मेदारी निर्यातकों या निर्यातकर्ताओं पर डालना उचित नहीं है। भदोही ब्रान्च क्षेत्र के अन्तर्गत कालीन उद्योग में फैक्टरी प्रणाली नहीं है। कालीन निर्यात या निर्यातकों का कालीन की बुनाई पर कोई नियन्त्रण नहीं है। उसे यह भी नहीं ज्ञात होता है कि उसके कालीन की बुनाई किस उम्र के बुनकरों ने की है इस लिए बाल श्रमिकों की जिम्मेदारी निर्यातकों पर न डालकर उन व्यक्तियों पर डालनी चाहिए जो बालकों का या बाल श्रमिकों को बुनाई के कार्य में रोजगार प्रदान करते हैं। हस्तीनिर्मित कालीन उद्योग में विभिन्न कानूनों को लागू करने के बजाय आवश्यकता इस बात की है कि समय-समय पर उद्योग में लगे विभिन्न व्यक्तियों की कमेटी बना कर मजदूरी दरों में संशोधन करना आवश्यक है जिससे उनके जीवन स्तर में गिरावट न हो सके।

कालीन उद्योग के सम्बन्ध में विदेशी बाजारों में खूब भ्रान्तियाँ फैलाई गयी हैं। इस सम्बन्ध में श्री एडवार्ड आर ओवेल ³⁰ ने यह स्पष्ट किया कि इन भ्रान्तियों में विभिन्न पत्र पत्रिकाओं में प्रकाशन के माध्यम से उद्योगों को बदनाम करने का प्रयास किया जा रहा है जो उद्योग के विदेशी बाजार में हानिकारक सिद्ध हो सकता है।

जबकि वस्तुस्थिति ऐसी नहीं है। इस प्रकार की भ्रान्तियों में स्तोक्सस्टेड प्रेस द्वारा प्रकाशित सेटिल टाइम में एक लेख प्रकाशित हुआ जिससे विदेशी बाजार में यह अफवाह फैली कि भारत के कालीन बाजार में यह अफवाह फैली कि भारत के कालीन उद्योग के बाल श्रमिकों को शोषण हो रहा है जो अमानवीय दशाओं में कार्य करते हैं।

इस लेख का शीर्षक " " है।

इस लेख के सम्बन्ध में श्री ओकले ने स्पष्ट किया कि इस लेख में समस्या केवल इस तथ्य के गलत होने की ही नहीं है बल्कि इसका एक प्रतिष्ठित माध्यम से प्रकाशित होने की है।

ऐसे एक ऐसा समाचार पत्र है सेटिल टाइम जो जनता के निगाहों में आदर की भावना से देखा जात है तथा इसका उद्देश्य जनता के सामने सही बातों को प्रकाशित करने का है। इस समाचार पत्र में कालीन उद्योग के सम्बन्ध में ऐसी भ्रामक रिपोर्ट द्वारा एक ओर

30. Eduard R. Oakley Managing Director obeetee

PVT. Ltd., Mirzapur, Carpet & World Vol X

1988 Page NO 227

कालीन उद्योग के सम्मान को ठेस पहुँचती है, और दूसरी ओर भारत देश की छवि भी धूमिल होती है। विदेश में मेरे दोस्त इस बात की विन्ता व्यक्त कर रहे थे कि कालीन उद्योग की तरह से ऐसी रिपोर्ट के विस्तार कुछ भी प्रकाशित नहीं किया गया। श्री ओको ने यह भी जिम्मेदारी निर्यात प्रोत्साहन परिषद के ऊपर डाली है कि वह इस प्रकार की गलत रिपोर्ट को सही करे। ऐसी रिपोर्ट से स उद्योग पर शर्म करने की बात नहीं है। बल्कि भारतीय कालीन उद्योग पर प्रत्येक भारतीय को गर्व करना चाहिए कि यही उद्योग एक ऐसा उद्योग है जिसमें उत्पादन का कार्य सफलता पूर्वक करते उपभोक्ता वस्तु के रूप में विश्व के घरों को एक सुन्दर और आकर्षक मानवीय डिजाइन का नमूना समझा जाता है। इस उद्योग की समस्या के सम्बन्ध में यह कहना चाहेंगे कि यह सफलता निर्माताओं के सृजनात्मक एवं संगठनात्मक क्षमता के द्वारा बुनकरों की सफलता के सहयोग से प्राप्त हुई है। इस उद्योग में शोध और सृजन की आवश्यकता है, जो बुनकरों के माध्यम से ही सम्भव हो सकती है। उद्योग को आगे बढ़ाने के लिए निर्माताओं तथा निर्यातकर्ताओं दोनों को उत्पादक कार्य में लगाने की आवश्यकता है। जिसके लिए निर्यात सम्बन्धी नियमों को और सरल बनाया जाना चाहिए जिससे निर्माता कालीन के

उत्पादन और निर्यात के सम्बन्ध में अपनी सृजनात्मक क्षमता का प्रयोग कर सके ।

कालीन उद्योग में निर्यात के लक्ष्य को पूरा करने के लिए श्री गुलाब धर मिश्र पेंसर मेन कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद ने यही सुझाव दिया है कि कालीन उद्योग में संगठित उद्योग से सम्बन्धी कानूनों को लागू करने में सतर्कता की आवश्यकता है, बल्कि निर्यात के लक्ष्य को पूरा करने के लिए ऐसा वातावरण तैयार किया जाना चाहिए जिससे बुनकरों की संख्या में वृद्धि हो सके दूसरी ओर निर्यातिकर्ता और निर्माता इन कानूनों के लागू होने से हतोत्साहित न हो सके । श्री मिश्र ने कालीन उद्योग में श्रम सम्बन्धी कानूनों को लागू करने में निम्न सुझाव दिए हैं :-

- 1- कालीन बुनाई क्षेत्र के आस पास अधिक-अधिक प्रशिक्षण केन्द्रों की स्थापना करनी चाहिए ।
- 2- भदोही मिर्जापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में तथा अन्य क्षेत्र में ऐसी योजनाएं बनाई जानी चाहिए जिससे ग्रामीण महिलाओं को बुनाई के कार्य में लगाया जा सके ।

3- कालीन उद्योग में बाल श्रमिक अधिनियम 1986 को न लागू किया जाय क्योंकि यह उद्योग किसी भी प्रकार संकट कालीन उद्योग नहीं है बल्कि यही एक ऐसा उद्योग है जिसमें बाल श्रमिकों को वही मजदूरी दी जाती है जो प्रौढ़ श्रमिक को दी जाती है। इस उद्योग में यदि बच्चे 15 साल की उम्र तक बुनाई के कार्य में दक्ष नहीं होते हैं या बुनाई का कार्य सीख नहीं लेते हैं तो आगे चलकर वे अच्छे बुनकर नहीं बन पाते। ऐसी स्थिति में कालीन उद्योग का भीषण खतरे में पड़ जायेगा। उन्हें बुनाई कला सीखने का प्रबन्ध उनके गाँव में ही किया जाना चाहिए और साथ में ही कालीन उद्योग द्वारा उनके शिक्षा, स्वास्थ्य और भोजन का प्रबन्ध किया जाना चाहिए।

4- न्यूनतम मजदूरी के सम्बन्ध में मिश्र ने यह सुझाव दिया कि यह कालीन उद्योग के श्रमिकों को दी जानी चाहिए पर कालीन उद्योग को अगले 10 वर्षों के लिए श्रम सम्बन्धी

कानूनों को लागू करने से अलग रखा जाय ।

5- कालीन उद्योग के श्रमिका को न्यूनतम मजदूरी की दर निश्चित करने के लिए एक राष्ट्रीय मजदूरी नीति बनाना आवश्यक है ।

6- निर्माताओं और निर्यातकर्ताओं के हितों की रक्षा के लिए विशेष कानून बनाने की आवश्यकता है । जिसके द्वारा इन्हे धोखा देने वाले ठेकेदारों और कच्चा स्वामियों को दण्डित दिया जा सके । जो माल और बिल प्राप्त कर लेते हैं । और समय पर माल नहीं दिया करते हैं। श्री मिश्र ने कालीन उद्योग के निर्माताओं की रक्षा के लिए बीमा योजना लागू करने की सिफारिश की है जैसा कि इस क्षेत्र में फसलों और पशुओं के लिए लागू की गयी है ।

7- कालीन निर्यातकर्ताओं को पर्यावरणमृदुलता से सम्बन्धित नियमों के अन्तर्गत जिन कीठनाइयों का सामना करना पड़ रहा है उनसे भी बचाने की आवश्यकता है क्योंकि कालीन उद्योग में निर्यातक या निर्माता किसी भी प्रकार वातावरण

या जल को प्रदूषित नहीं करते हैं जैसा कि कभी-कभी कहा जाता है।³² कालीन उद्योग में बधुआ मजदूर और बाल श्रमिकों के सम्बन्ध में श्री राज कुमार सिंह³³ प्रेसीडेन्ट कास्पेट मन्चुफैक्चरर्स सोसियेशन मीरजापुर ने यह स्पष्ट किया कि इस प्रकार के श्रमिकों की बात करना उद्योग के सम्बन्ध में एक गलत विचार धारण है। इस सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों की संख्या अनानुमातिक है। भारत की इतनी बड़ी जन संख्या में कालीन बुनकरों की संख्या नागण्य है और इस थोड़ी जनसंख्या में बधुआ मजदूरों के सम्बन्ध में कुछ कहना महत्वपूर्ण नहीं है। इस सम्बन्ध में यह भी स्पष्ट किया जा सकता है कि हस्तीनिर्मित कालीनों के निरमाताओं व निर्यात को विभिन्न सरकारी कार्यालयों में 22 स्थानों पर पंजीकृत

32- कालीन निर्यात प्रोत्साहन परिषद् के श्रम कानूनों से सम्बन्धित विचारों को परीक्षित है। में स्पष्ट किया गया है।

करना होता है। जो केन्द्रीय सरकार व राज्य सरकारों से सम्बन्धित होता है। इसके अतिरिक्त इस कालीन के नियति को व निमतिओं के अपर भारतीय संविधान की धारा 14 से लेकर 32 तक तथा 226 के अन्तर्गत विभिन्न प्रकार के नियन्त्रण लगाये गये हैं जो भारतीय नागरिकों के मूलधारों तथा शोषण के विरोध में हैं। इस प्रकार केन्द्र व राज्य सरकारों कालीन उद्योग श्रमिकों के हितों की रक्षा के लिए विभिन्न प्रकार से नियन्त्रण लगाती हैं। इन नियन्त्रणों के अतिरिक्त उप श्रम आयुक्त इस बात को देखता है

-
- 33-
1. Centre of concern of child labour.
 2. Human Rights Organisations.
 3. Rastriya Bandhu Kumti Marcha.
 4. Mala Project and Centre for Rural Education.
 5. and Development Action set up by Ministry of Labour.
 5. Government of India
 6. Tricem & D.W.C.R.A.

Raj Kumar Singh, President, Carpet Manufactur

Carpet & World 1992 Page No. 140-41

कि कालीन उद्योग के श्रमिकों को जो न्यूनतम मजदूरी जो निर्धारित की गयी है वह दी जा रही है कि नहीं। इसी प्रकार फैक्ट्री एक्ट के अन्तर्गत इस्पेक्टरों की नियुक्ति की गयी है जो कालीन बुनकरों के कल्याण सम्बन्धी कार्यों पर नजर रखते हैं। साथ ही श्रम संघ के नेता श्रमिक नेता और अन्य राजनैतिक पार्टियों के कार्यकर्ता सहाय्य रहते हैं और यह देखते रहते हैं कि उनके कल्याण की क्रियाओं में कहीं कमी तो नहीं कर रही है। कालीन उद्योग से सम्बन्धित श्रमिकों की समस्याएं विदेशों में वीथियों फिल्म के माध्यम से दिखायी जा रही हैं जिसके द्वारा लोगों में गलत धारणाएं पैदा की जा रही हैं कि कालीन उद्योग में श्रमिकों को शोषण किया जा रहा है जबकि वास्तविकता यह है कि भारतीय निर्यात-कों और निर्माताओं द्वारा इन श्रमिकों को न्यायमुक्त और उचित मजदूरी की दर पर रोजगार प्रदान किया जा रहा है जिससे इनकी गरीबी दूर हो सके।

सामाजिक और सांस्कृतिक दृष्टिकोण से भारत वर्ष बहुत से परम्परागत कला और हस्तकारी के लिए प्रसिद्ध रहा है जो एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी को और गुरु से उनके शिष्यों को प्राप्त होता रहा है।

कालीन उद्योग के सम्बन्ध में भी ऐसा ही है। भारत वर्ष के किसी कोने के व्यक्तियों के लिए यह स्वतन्त्रता प्राप्त है कि वे कालीन उद्योग के करों पर कालीन और डोरी की बुनाई का कार्य सीख सकते हैं। ऐसी स्थिति में कालीन उद्योग में बंधुआ मजदूर होने का पुराना ही नहीं उठता है। उन्होंने इस बात को भी स्पष्ट किया कि भारत में कालीन निर्माता व नियंत्रक का बुनकरों के ऊपर कोई दबाव नहीं है। करों का मालिक पूरी तरह स्वतन्त्रता है कि वह जिस उम्र का जाति, और धर्म के लोगों को करों पर काम करने के लिए लगाने पर स्वतन्त्र है। विदेशों में बाल श्रमिकों के पुनर्वास को रोकने के लिए बहुत से उपाय स्पष्ट किये जिनके द्वारा केन्द्रीय सरकार और राज्य सरकार को यह विश्वास कराया जा सके कि कालीन उद्योग में श्रमिकों को शोषण नहीं किया जाता इस सम्बन्ध में उन्होंने यह स्पष्ट किया कि नेशनल लिबरेशन बान्डेड लेबल फ्रान्ट को यह बात स्पष्ट की जा चुकी है। कि कालीन उद्योग में कालीन की बुनाई वाले श्रमिक नियंत्रक को और निर्माताओं से स्वतन्त्र होता है। इसके अतिरिक्त कालीन निर्माता और नियंत्रक संघ भारत में कालीन बुनकरों को हितों की रक्षा के लिए कार्यशील है। इस संघों के माध्यम से बाल श्रमिक और बंधुआ श्रमिक जैसी बुराइयों को दूर किया जा सकता है इसके अतिरिक्त बहुत से ऐसे समाजिक और

रीष्ठक संगठन है जो ग्रामीण क्षेत्रों में विभिन्न समाजिक और आर्थिक बुराइयों को दूर करने में लगे हैं। श्री सिंह ने यह भी स्पष्ट किया कि इन संगठनों के क्रियाओं का सर्वेक्षण किया जाना चाहिए जिससे इन संगठनों के चुनाव का इस संगठन को जानकारी प्राप्त हो सके। श्री सिंह ने यह भी स्पष्ट किया कि भारत की गरीबी की समस्या को हल करने के लिए इन समाजिक संगठनों द्वारा प्रयास किया जाना चाहिए जिसमें कालीन उद्योग में लगे श्रमिकों को प्राथमिकता दी जानी चाहिए क्योंकि इस उद्योग में समाज का एक ऐसा श्रमिक लगा हुआ है जिस पर विचार नहीं किया जा सकता है और वह हमेशा से समाज का त्याजित वर्ग रहा है और इस वर्ग की गरीबी दूर करने के लिए विश्व की जन संख्या से मेरी ओर से भारत में बने कालीनों को खरीदने के लिए प्रोत्साहित करना चाहिए जिससे इस वर्ग की गरीबी दूर हो सके। ये ऐसे लोग हैं जो आपकी प्रसन्नता के लिए कार्य करते हैं जिससे उनको दैनिकी समय का भोजन मिल सके। जो अपनी कला के द्वारा मानवता का कल्याण कर सके।

जोहान्स ब्रेन्ड स्टैटर जर्मनी ³⁴ के आए हुए कालीन खरीददार ने यह स्पष्ट किया कि हस्त निर्मित कालीनों का अधिकांश कार्य बाल श्रमिकों

और बंधुआ मजदूरी द्वारा किया जाता है। इससे कालीन निर्माण का कार्य एक ऐसा कार्य है जिससे बाल श्रमिकों की व्यवस्था अधिक उपयुक्त है तकनीकी और आर्थिक दृष्टिकोण से हस्तनिर्मित कालीन दो प्रकार के होते हैं।

1- न्यून गुण वाले कालीन - इनका निर्माण न्यून या मध्यम गुण वाले ऊतों से किया जाता है यद्यपि इनका निर्माण मशीनों के माध्यम से भी किया जाता है पर भारत में इनका निर्माण श्रमिकों के माध्यम से सस्ती मजदूरी की दर से सस्ता पड़ता है और विशेषकर बाल मजदूरों की मजदूरी और भी सस्ती पड़ती है।

2- उच्च गुण वाले कालीन :- उच्च गुण वाले कालीनों के एक वर्ग मीटर में कई सौ या हजार गठि हुआ करती है और उनकी डिजाइन कठिन होती है इस कालात्मकता का निर्माण मशीन द्वारा नहीं किया जाता है। हस्तनिर्मित कालीन का निर्माण विश्व के औद्योगिक देशों में सन 1987 के अन्त में हस्तनिर्मित कालीनों का बाजार 350 करोड़ संयुक्त राज्य अमेरिका के डालर के मूल्य का था जिसमें से भारत तीन बड़े निर्यातकों में था। जर्मनी एक ऐसा देश है जो सबसे बड़ा कालीन का उपभोक्ता है। इसके पश्चात पश्चिमी यूरोप के 12 पूर्वियों को

मानते हैं, जो विश्व का लगभग 60% माल की खरीददारी करते हैं ।
प्रत्येक वर्ष भारत से जर्मनी में तीन करोड़ डी0एम0 मूल्य के कालीन
खरीदे जाते हैं। गत वर्ष यह पिछले पाँच वर्षों की तुलना में कम रहा
है । इसका मुख्य कारण ऐसी रिपोर्ट का प्रकाशन रहा है जिसमें यह
लिखा गया है कि भारत में हस्तनिर्मित कालीनों का काम बंधुआ श्रमिकों
द्वारा किया जाता है इससे बंधुआ मजदूरों का बाजार में प्रतीकृष्टा खराब
है साथ में कीमतें भी कम हो गयी हैं। इसके अतिरिक्त अधिक से अधिक
खरीददार आधुनिक ढंग से बने तिब्बत के कालीन खरीदने लगे हैं । ऐसी
रिपोर्टों से जर्मन के लोगों को धक्का लगा है और वे बाल श्रमिकों द्वारा
बनाया गया कालीन खरीदने के बजाय ऐसे कालीनों को खरीदने लगे हैं जिनमें
बाल श्रमिक नहीं लगे होते हैं । ऐसी धारणा वैल्ड स्टेटर को मिली है
इस लिए जर्मनी के मे भारतीय कालीन के सम्बन्ध में फैली हुई गलत
धारणा को हटाना होगा । इसके लिए यूनिन और उपभोक्ता संगठनों का
सहारा लेना होगा । यहाँ तक कि जर्मनी के आयात कर्ता भी इस
बात का अनुभव करते हैं कि भारत के बाल श्रमिकों की दशाओं में
सुधार होना चाहिए । इस सम्बन्ध में बंधुआ मुक्ति मुर्चा भी प्रयत्न-
शील है ।

जर्मनी में फैली भ्रान्ति धारणा को दूर करना आवश्यक

श्री एस.ए. खान 35 यह स्पष्ट किया कि भारतीय कालीनों के सम्बन्ध में जर्मनी में एक ऐसी भ्रान्ति फैली है कि भारत के कालीन उद्योग में बाल-बधुआ मजदूरों द्वारा कार्य कराया जाता है इस भ्रान्ति को हटाने के लिए भारतीय संगठनों के प्रार्थना पर जर्मनी में ऐसे प्रचार का कार्य किया जाने लगा जिससे यह धारणा जर्मन लोगों के मस्तिष्क से निकाली जा सके कि भारत में कालीन का निमण बन्धुआ बाल श्रमिकों द्वारा नहीं किया जाता और उनका शोषण नहीं होता है।

जर्मनी के मानव अधिकार संगठनों द्वारा भारतीय कालीनों, विशेषकर उत्तर प्रदेश में बने ऊनी कालीनों का वहिष्कार करने की बात कही जा रही है। जिसके परिणाम स्वरूप सन 1990 में सन 1989 की तुलना में विभिन्न प्रकार के कालीनों के निर्यात में कमी हुई है और ऊनी कालीनों की मात्रा में हुई यह 23.4 % रही है। और यह कमी सन 1991 में भी जारी आ रही है। श्री खान ने यह स्पष्ट किया कि उनके पास

35- S.A. Khan Counsellor (Economic & Commer.)

Ce) Embassy of India, Bonn. West Germany

इस प्रकार की व्यक्तिगत शिकायत प्राप्त हो रही है कि जिसमें यह स्पष्ट किया गया है कि भारतीय कालीनो में बाल-मजदूरों का प्रयोग किया जा रहा है और भारत सरकार इस प्रवृत्ति को प्रोत्साहित कर रही है जिससे कालीनो का उत्पादन कम लागत पर किया जा सके और अन्तराष्ट्रीय बाजार में कालीन के निर्यात में स्थिति बनारो जा सके । इसी प्रकार की रिपोर्ट विश्व के अन्य देशों में सन 1991 के अन्तराष्ट्रीय बाल दिवस के प्रकाशन में बाल श्रमिकों के बारे में प्रकाशित किया गया है और यह कहा गया कि वे भारतीय कालीनो का बहिष्कार करें । इसी प्रकार धारण जर्मनी के एक संस्था "Bread for the world" के द्वारा ऐसा ही आन्दोलन चलाया जा रहा है। हमारे देश में ऐसा कानून है जिसने अन्तर्गत बाल श्रमिकों को सुरक्षा प्रदान की गई है । इसके होते हुए भी भारत सरकार और उद्योग पर ऐसा इल्जाम लगाया जा रहा है । कि इनके द्वारा बाल श्रमिकों को प्रोत्साहित किया जा रहा है, और उनके द्वारा उत्पादन करके मुद्रा अर्जित की जा रही है । अतः भारत सरकार और उद्योग दोनों को इस बात की ओर ध्यान देना चाहिए, अन्यथा भारतीय कालीन का निर्यात और भी कम होगा । इस स्थिति का सामना करने के लिए भारतीय कालीन उद्योग तथा निर्यात प्रोत्साहन परिषदों द्वारा बड़े पैमाने पर कार्य करने की आवश्यकता है ।

कालीन उद्योग में बाल श्रीमकों के संबंध में श्री प्रभु नारायण श्रीवास्तव³⁶ भारतीय कालीन उद्योग के सम्बन्ध में जर्मनी में फैली भ्रान्ति के सम्बन्ध में भारत के कालीन उद्योग और विभिन्न संगठनों द्वारा की जाने वाले कार्यों अर्थात् बताया कि कालीन उद्योग में लगभग 50 हजार बच्चे बुनाई का कार्य करते हैं पर संवेक्षण से हम लोगों को ऐसा बात हुआ है कि सभी बुनकर सन्तुष्ट हैं और बुनाई के कार्य में लगे श्रीमक पूरी लगन के साथ बुनाई का कार्य सीख रहे हैं। सीखने के कार्य में उन्हें ठेकेदारों और बुनकरों द्वारा लाभ भी प्रदान किये जाते हैं। हम लोगों को मीरजापुर, भदोही और पाराण्सी क्षेत्र में ऐसी कोई भी शिकायत नहीं प्राप्त हुई है जिसमें यह स्पष्ट हो कि उनके बच्चों से जबरदस्ती कार्य कराया जाता है। इस प्रकार

36- Prabhu Narayan Srivastava,

Deepak Exports Mirzapur U.P.

Carpet & World 1992 Page No. 108

की शिकायत बिहार के मधुमणी और पालामु जिलों से प्राप्त हुई है पर यह शिकायत वास्तविक नहीं है उदाहरण के लिए यदि मीरजापुर शहर को लिया जाय, जहाँ पर कालीन और दरी की बुनाई का कार्य होता है तो इन बुनाई केन्द्रों पर यह देखने को मिलता है कि विभिन्न राज्यों के लोग प्रसन्नचित होकर अपनी जीविका अर्जित करते हैं। ऐसे लगभग 5 से 6 लाख व्यक्ति हैं पर इस उद्योग को हानि पहुँचाने के नियत से शरारती तत्वों द्वारा भ्रातियाँ फैलायी जा रही हैं जो ग्रामीण क्षेत्रों में अपना अहम भूमिका रखता है।

कालीन के बुनाई का उद्योग एक कुटीर उद्योग है इसमें कच्चे बहुत दूर-दूर तक फैले हुए हैं जिनमें नियतिक या नियक्ति प्रत्यक्ष रूप से नहीं पहुँच सकते हैं यह कार्य ठेकेदारों द्वारा लिया जाता है। ठेकेदार कच्चा मालिकों के पास पहुँचते हैं और कच्चा मालिक बुनकरों को काम पर लगाते हैं। कहीं-कहीं बुनकर मजबूत स्थिति में होते हैंवे कच्चे पर कार्य करते हैं और कालीन की बुनाई समय पर करते हैं। यह बुनकरों और कच्चा मालिक दोनों के लिए लाभकारी होता है। यह उद्योग के कार्य करने का तरीका है। अब ऐसी स्थिति में यदि नियतिक को मुख्य नियोक्ता मानलिया जाय और उसके अग्र शोषण करने का चार्ज लगाया

जाय तो यह उपयुक्त नहीं होगा । श्री श्रीवास्तव ने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग में कुछ शरारती तत्व आ गये हैं जिन्हें रोकना आवश्यक है क्योंकि कालीन का व्यवसाय एक उन्नत शील व्यवसाय है ऐसे बहुत से बुनकर और ठेकेदार, जो कल तक बुनाई का कार्य करते थे अब वे निर्यातिक बन गये हैं और निर्यातिक से हजारों लोग अपनी जीविका अर्जित करते हैं ऐसी स्थिति में भागिन्त धारणा पहुँचाना उद्योग के लिए खतरनाक है। इसमें समाजिक संगठनों को सामने आना चाहिए तथा उद्योग के भविष्य को खराब होने से बचाना चाहिए ।

श्री भोला नाथ बरनवाल 37 के अनुसार बाल श्रमिकों की समस्या : विशेषकर भारत वर्ष में अधिक ध्यानाकर्षण करती है । विश्व के मजदूर संगठनों द्वारा न केवल भारत वरन जर्मनी, संयुक्त राष्ट्र अमेरिका कनाडा तथा आस्ट्रेलिया आदि देशों के समाचार पत्रों द्वारा भारतीय बाल श्रमिकों की समस्याएँ प्रचारित की जाती हैं। अखिल भारतीय कालीन निर्याता संघने इस समस्या को

37- श्री भोला नाथ बरनवाल भोलानाथ कार्पेट लिमिटेड खमिया के अध्यक्ष और निदेशक हैं । पेज 15- 16 {Carpet-e-world}

गम्भीरता से लिया है। संघ ने यह विचार व्यक्त किया है कि यह बाल मजदूरों को कालीन व्यवसाय में मजदूरी पर रखे जाने के पक्ष में नहीं है। संघबाल श्रमिकों की नियुक्ति लिये जाने के पक्ष में बिल्कुल नहीं है। इसके अलावा ऐसे बाल श्रमिकों को कार्य करने की शर्तों में गुणात्मक सुधार, स्वास्थ्य व शिक्षा दिए जाने के पक्ष में है। 14 वर्ष से कम उम्र के बच्चों को कालीन बुनाई में लगाने से निषेध करने वाले चाइल्ड लेबर प्रोहिबिशन एंड रेगुलेशन एक्ट 1986 का समर्थन संघ ने किया है। गैर आनुवांशिक तौर पर कालीन उद्योग में कार्यरत बाल श्रमिकों के पुनर्वास का भी यह संघ विरोध करता है। किन्तु साथ ही साथ इस प्रकार के व दुष्प्रचार के कारण उत्पन्न होने वाली अन्य विरोधी समस्याओं से निपटने हेतु इस संघ को तैयार रहना पड़ेगा यद्यपि इस प्रक्रिया का टेलीविजन के माध्यम से भी काफी पुनर्वास किया गया है।

परिणामस्वरूप जर्मनी में वर्ष 1990 की तुलना में कालीन आयात में 23-4% की गिरावट आई है। खेद है कि यह रुख जनवरी 1991 से जून 1991 तक बना रहा। कोई भी समय व्यक्त अपने फन का उपयोग ऐसी वस्तु के प्रयोग करने में नहीं लगाना चाहेंगे जिसके निर्माण हेतु बच्चों की

इच्छाओं को दबाया जाये। विदेशी में कार्यरत कालीन व्यवसायियों को अपने ग्राहकों से उत्पादन सम्बन्धी देर सारी मनाहन्त कहानियाँ बनाकर कहनी पड़ती है जो कि न केवल अशोभनीय ही है बल्कि असन्तोषजनक भी होती है। ऐसा सिर्फ़ इस लिए करना पड़ता है कि अगर इन उपभोक्ताओं को बाल श्रीमकों के जघन्य शोषण और द्वारा कालीन के उत्पादन का पता चले तो वह इसे कभी क़ुब नहीं करेगा। जिसका सीधा प्रभाव कालीन व्यवसाय पर पड़ेगा। इस प्रक्रिया का दूसरा भी प्रतिक्रिया होती है और अन्ततोगत्वा बाल श्रीमकों द्वारा कालीन उत्पादन की समस्या की जिम्मेदारी भारतीय कालीन उत्पादकों की होती है। अपने बचाव में भारतीय कालीन निर्यात विभिन्न प्रकार के तर्क प्रस्तुत करते हैं। जैसा कि कालीन की बुनाई मास्टर बुनकरों के संरक्षण में होती है जो अपने निजी मकान के अन्दर कालीन बुनाई का कार्य बाल श्रीमकों से कराते हैं। मास्टर बुनकरों द्वारा बाल श्रीमकों से प्रति वर्ग मीटर के बुनाई के दर से भुगतान किया जाता है जब कि बाल श्रीमकों के शोषण का वैधानिक प्रतिबन्ध भी भारत वर्ष में किया गया है जैसे विश्व के कई देशों में बाल श्रीमकों द्वारा ही कालीन बुनाई कराया जाता है। समय काफी तेज़ी से बदल रहा है और हमें इस बात को महसूस करना चाहिए कि यद्यपि विश्व के मनावधिकार संगठनों द्वारा भी विश्व के कई देशों

द्वारा बाल श्रमिकों द्वारा कालीन निर्माण कराये की बुरी प्रथा पर आपाज उठाई जा रही है। अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ द्वारा भी बहुत सही ढंग से इस बात की निन्दा की जा रही है तथा बंधुआ मजदूरों द्वारा कराये जाने वाले श्रम पर नियन्त्रण हेतु विषय के मजदूरों के संगठनों के सदस्यों के साथ एक उप समिति भी बनाई गई है। यह भी संस्तुति की गई कि इस प्रकार के बाल श्रमिकों के शोषण का अन्त होना चाहिए। अखिल भारतीय निर्माता संघ कई कालीन निर्माताओं ने पूर्ण रूप से निश्चय लिया है कि इस प्रकार के शोषण पर प्रतिबन्ध लगाना चाहिए। बाल श्रमिकों को रोक होना प्रमुखतः तीन कारणों से है।

- 1- आर्थिक दशा का खराब होना
- 2- शिक्षा की कमी
- 3- बढ़ती हुई जन संख्या ।

जब तक कि किसी लम्बी प्रक्रिया को नहीं लिया जाता इस समस्या से निकालना सम्भव नहीं है। सम्पूर्ण विषय में कालीन उपभोक्ता शिक्षित है, सवेदनशील है, तथा इन तथ्यों से अवगत है। ऐसी परिस्थिति में बाल श्रमिकों के शोषण की नींव पर बनाये गये कालीन में उपभोक्ता कभी

रूप नहीं लेना चाहते । हाल ही में संयुक्त राज्य अमेरिका ने चीन से निर्मित छिलों के आयात पर मात्र इस लिए प्रतिबन्ध लगा दिया है कि इसका निर्माण बाल श्रमिकों द्वारा किया जाता है। सम्पूर्ण चमड़े का उद्योग इस लिए नष्ट होता जा रहा है कि जानवरों के प्रेम मनुष्यों ने इसके उपयोगमें अरुचि दिखाई है जब जानवरों के प्रयोग के कारण बाजार से किसी व्यापार को नकारा जा सकता है, जो फिर बाल श्रमिकों के शोषण और उत्पादित कालीन के उपभोक्ता कैसे बढ़सकते हैं । मानवाधिकार संगठनों द्वारा तीव्रता से । प्रमुख देशों जैसे जर्मनी, बेल्जियम, इंग्लैण्ड, कनाडा, यूएसएसआर । आस्ट्रेलिया आदि में । प्रचार किया जा रहा है, कि भारतीय कालीन का आयात बन्द करें । निर्माताओं व कालीन निर्यातकों के लिए यह एक सोचनीय बात है और पूर्ण विश्वास है कि इसके परिणाम स्वरूप न केवल लाखों लोगों को बेरोजगारी का शिकार होना पड़ेगा वरन् बहुमूल्य विदेशी मुद्रा के अर्जन में भारत वर्ष को हानि होगी इसके पश्चात् भी हम मानव को अपने स्तर से गरीबी व भुखमरी से पीड़ित हमारे ही समान मानव के शोषण का कोई अधिकार नहीं है । बाल श्रमिकों के शोषण की अपनी मूल जिम्मेदारी को अन्य के कंधों पर लाद कर अपनी आत्मा को सन्तुष्ट नहीं किया जाना चाहिये । यही उचित समय है जब कि हमें

एक स्थाई तरीका अपना कर बाल श्रमिकों के शोषण को बन्द करना चाहिए । सबसे उत्तम समूल व स्वस्थ तरीका आत्म नियन्त्रण का है इस लिए समस्त कालीन निर्यातकों को कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों के श्रम का प्रयोग बन्द करने का प्रयास करना चाहिये । एक कुशल क्यस्क कारीगर द्वारा बुने जाने वाले कालीन को आधार मानकर उसकी उत्पादन क्ला पर मजदूरी की दर निर्धारित होती है । निर्धारित दर पर जब एक क्यस्क कारीगर या काठ मालिक कालीन बुनाई के आदेश प्राप्त कर निर्यातक से कच्चा माल लेता हैतो वह सस्ती मजदूरी पर बाल श्रमिकों से बुनाईकरा कर बीच का अन्तर फायदा रख लेता है । इस प्रकार हम समझ गये हैं कि वास्तविक रूप से दोषी और जिम्मेदार कौन है । अतः एवं अब प्रत्येक कालीन निर्माताओं को यह निश्चयन कर लेना है कि शीघ्र तत्त्वीय जारी शिष्टे जाने वाले बुनाई हेतु कच्चा माल किस शर्त पर दिया जाय कि उसे कच्चे माल के बुनाई में बाल श्रमिकों का प्रयोग बिलकुल न हो । इससे उच्च व्यापारी और निर्यातक भी इस बात के लिए सुनिश्चित हो लें कि इस बात की सुचना प्रत्येक काठ धारक को दे सकें । यदि काठधारक इस बात का अनुमालन नहीं करते हैं । तो उनकी काली सूची बना कर उनके उत्पादों का वीहडकार करें । अखिल भारतीय निर्माता संघ अपने समस्त सदस्यों पर इस नियम को बाध्यकारी रूप से मनवाये । संघ को हर कालीन पर विशेष मार्क या लेबल लगाना चाहिए कि इस कालीन की बुनाई वाल कारीगर ने कराई गई है ।

बाल श्रम के तौर निर्मित इसका प्रचार प्रत्येक व्यापारिक नीतिकाओं में होना चाहिए। वे सदस्य जो इस नियम का पूर्णतया पालन करते हैं उन सदस्यों की सूची प्रचारित एवं प्रकाशित होनी चाहिए जिसके प्रसार और प्रचार का कार्य भारत सरकार द्वारा कालीन नियमि सम्बन्धन परिषद् द्वारा आंशिक रूप से और अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ द्वारा वहन किया जाना चाहिए। ऐसे सदस्यों से कालीन क्रय करने हेतु आयातक प्रोत्साहित किये जायेंगे मार्क या लेबल का लगाया जाना बहुत महत्वपूर्ण है। इस की अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ को मानवीयकार संगठनों के साथ-साथ यह सुनिश्चित करना है कि सदस्यों द्वारा उक्त अधिनियम का उल्लंघन नहीं किया जाता है। यदि कोई सदस्य इसका दोषी पाया जाता है तो उसे प्रथम बार चेतावनी दिया जाना चाहिए। दूसरा प्राप्त किये जाने पर गम्भीर दण्ड दिया जाना चाहिए भले ही उसकी सदस्यता समाप्त करनी पड़े। जब अन्तराष्ट्रीय बाजार में आयातकों को यह विश्वास हो जायेगा कि अखिल भारतीय कालीन निर्माता संघ के सदस्यों द्वारा कालीन निर्माण ने अपने द्वारा किये गये वादे अर्थात् बाल श्रमिकों के श्रम का प्रयोगन किया जाय, तो पुरा किया जा सके।

बाल श्रमिक का कालीन उद्योग में औचित्य एवं समाधान :-

कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिक का मुद्दा लेकर वर्तमान में विभिन्न संगठन इस उद्योग के वर्तमान स्थिति को प्रभावित करने का प्रयास का रहे हैं यह बात आवश्यक है कि कालीन उद्योग में भारी संख्या में बच्चे प्रत्यक्ष या परोक्ष रूप से लगे हुए हैं, पर कालीन उद्योग में लगे लड़कों का स्वरूप अन्य बड़े उद्योगों में लगे बाल श्रमिकों की तुलना में भिन्न है अन्य बड़े पैमाने के उद्योगों में लगे बाल श्रमिक विभिन्न प्रकार के औद्योगिक घटनाओं और दुर्घटनाओं के शिकार होते हैं जब कि कालीन उद्योग में ऐसा नहीं है। कालीन उद्योग में लगे बाल श्रमिकों की तीन श्रेणियों में रखा जा सकता है।

- 1- वे जो अपने माँ बाप या परिवार के साथ काम करते हैं।
- 2- वे जो गाँव या पड़ोस के व्यक्ति के घर बुनाई का कार्य करते हैं।
- 3- वे जो दूरदराज के क्षेत्र के आज़ार अन्य क्षेत्रों में जाकर बुनाई करते या सीखते हैं। इन तीनों प्रकार के वर्गों में सर्वेक्षण के दौरान प्रथम वर्ग के बाल श्रमिक अधिक संख्या में देखे जा मिलते हैं। अपने परिवार में रहकर गरीबी और अधिक्षा के वातावरण में जीने की विवशता के बजाय बुनाई का कार्य वचनपन से ही सिखने और भारतीय कला को जीवित रखने के प्रशिक्षण द्वारा वह एक आत्मनिर्भर बुनकर बन कर वह तैयार

होता है। इसी भावना से प्रेरित वह यदि पछोती के घर पर बुनाई का कार्य सीखता है या अपने घर से दूर दूसरे स्थानों पर बुनाई का कार्य सीखता है तो उसे बाल बधुआ मजदूर की श्रेणी में नहीं रखा जा सकता है ।

अपने माँ बाप के साथ बालकों का उनके कार्य में हाथ बटाने की भूमिका को आर्थिक दृष्टिकोण से जन सांख्यिकीय संक्रान्ति सिद्धान्त के आधार पर भी नहीं नकारा जा सकता है इस सिद्धान्त के अनुसार किसी देश की जन संख्या को तीन अवस्थाओं से होकर गुजरना पड़ता है इस सिद्धान्त की दूसरी अवस्था में स्वास्थ्य सुविधाओं के बढ़ने के कारण मृत्यु दर कम हो जाती है लेकिन उन्म दर से विशेष कमी नहीं होती है परिणामस्वरूप परिवार का आकार बड़ा हो जाता है यह जन संख्या के विकास की दूसरी अवस्था होती है । संसार के सभी विकासशील देश जन संख्या विकास के इसी अवस्था में होते हैं भारत भी उनके से एक होती है । जन संख्या की दूसरी अवस्था में परिवार का आकार बड़ा होने के कारण आश्रित जन संख्या अधिक होती है और अर्जित करने वाली जन संख्या कम होती है परिणामस्वरूप प्रति व्यक्ति आय का स्तर न्यून होता है । परिवार की मुखिया के आय स्तर में वृद्धि के लिए बच्चों द्वारा इनके कार्य में हाथ बटाय जाते हैं जिससे परिवार की आय में वृद्धि होती है ।

जन सांख्यिकीय सक्रान्ति सिद्धान्त के इस तथ्य को भदोही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में व्यवहारिक रूप से देखा जा सकता है। इस क्षेत्र के बुनकर प्रायः सीमान्त कृषक या भूमि हीन मजदूर हुआ करते हैं इन्हें कृषि के समय पूरे वर्ष भर और पर्याप्त मात्रा में रोजगार नहीं मिल पाता है अतः वे कालीन की बुनाई का कार्य अपनी आय को बढ़ाने के लिए करते हैं जिसमें उन परिवारों के बच्चों द्वारा भी सहायता की जाती है जिन्हें बाल श्रमिक का नाम दिया गया है कि परिवार के मुखिया की आय में वृद्धि के लिए बच्चों द्वारा की गयी सहायता के लिए बाल श्रमिकों के शोधन और उत्पीड़न का नाम नहीं दिया जा सकता है।

उपरोक्त आर्थिक पक्ष के अतिरिक्त कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों की भागदारी का एक क्लात्मक पक्ष है कालीन में गाँठों के लगाने के कार्य के लिए मुलायम अंगुलियाँ अधिक उपयुक्त मानी जाती हैं। इसके अतिरिक्त कालीन की बुनाई के लिए एक कुशल कारीगर बनने के लिए करीब 14 वर्ष से कम से कम दस वर्ष तक कार्य करना आवश्यक होता है इस प्रकार यदि 14 वर्ष से कम बच्चों पर कार्य करना शुरू करता है तो वह चौबीस या पचीस वर्ष की उम्र तक एक मास्टर बुनकर बन कर तैयार होता है यदि आर्थिक अभाव में बुनकर अपने

परिवार के सदस्यों को कर्ये पर कार्य करने के लिए लगा देता है
तो इसमें कोई आर्थिक या समाजिक बुराई नहीं है ।

कालीन की बुनाई की कला किसी परिवार में पीढ़ी दर पीढ़ी
एक परम्परा के रूप में प्राप्त होती है यदि इसे प्रारम्भिक वर्षों से
न सीखाया जाय तो इस क्षेत्र में दक्षता नहीं प्राप्त हो सकती ।
अतः व्यवसाय सम्बन्धी दक्षता प्राप्त करने के लिए भी बाल श्रमिकों
का उद्योग में लगना आवश्यक है । भारतीय अर्थव्यवस्था अभी भी
पूर्णतया समाजवादी ढांचे पर आधारित हो सकती है इसे मिश्रित
अर्थव्यवस्था का नाम दिया जाता है अभी भी देश की आधी
जन संख्या गरीबी की रेखा के नीचे अपना जीवन यापन करती है।
औद्योगिक क्षेत्र में औद्योगिक श्रमिकों को समाजिक सुरक्षा के नाम पर
थोड़ी बहुत सुरक्षा सरकार द्वारा दी गयी है पर कृषि क्षेत्र में
उसका भी अभाव है। दूसरी ओर विकसित देशों में नागरिक एक
ऐसे समाज में रहते हैं जहाँ प्रायः सभी चीजों की गारन्टी सरकार
द्वारा दी जाती है । बच्चे के जन्म से लेकर "अन्तिम संस्कार तक"
की देखरेख सरकार करती है जो एक पूर्णतया समाजवाद पर आधारित
अर्थव्यवस्था की विशेषता होती है दूसरी ओर भारतीय अर्थव्यवस्था
में समाजिक सुरक्षा विकसित नहीं हुई है क्योंकि संसाधनों की कमी है ।

भारतीय अर्थ व्यवस्था में खनन जैसे कठिन और खतनाक पेशे में बच्चे कार्यरत हैं उन्हें भी पूरी सुरक्षा नहीं मिल पा रहा है। एक अनुभाग के आधार पर भारत वर्ष में 5 करोड़ से अधिक बच्चे कार्य करते हैं जिसमें से लगभग 1.8 बाल श्रमिक कालीन उद्योग में लगा हुआ है ऐसी स्थिति में कालीन उद्योग का मुद्दा उठाना उद्योग को हानि पहुँचाना है। वर्तमान में भदोही झारखंड मीरजापुर क्षेत्र में सीमान्त कृषकों और भूमिहीन मजदूरों के समक्ष परिवार के पोषण और दोनों समय की रोटी सक्क करना एक समस्या है और इस समस्या को दूर करने में कालीन उद्योग एक सहायक है कालीन उद्योग में बाल श्रमिकों का शोषण नहीं होता है उनके शोषण का नफ़ा लगाना आर्थिक दृष्टि पर तो नहीं बल्कि राजनैतिक दृष्टिकोण से उचित कहा जा सकता है।

महिला भूमिका

कालीन उद्योग में महिलाओं की भागीदारी अभी भी नागण्य है। महिलाएँ घरों पर कालीन के बुनाई का कार्य नहीं करती हैं। बुनकरों के परिवारों के सर्वेक्षण में कोई भी ऐसा परिवार नहीं पाया गया जिसमें महिलाओं द्वारा बुनाई का कार्य किया जाता है। महिलाओं को भूमिका कालीन उद्योग में केवल इतनी है कि वे कालीन के लिए घर पर आये हुए बच्चे माल जैसे उन इत्यादि को निकालने और ठीक करने का कार्य करती हैं।

बुनकरों से इस सम्बन्ध में बातचीत की गई और उनसे यह कहा गया कि इस कार्य में महिलाओं को भी क्यों नहीं लगाया जाता तो इस प्रश्न को उत्तर में 61% बुनकरों का यह विचार था कि महिलाओं द्वारा घरेलू कार्य किये जाते हैं तथा उनके पास घर के कार्य और कृषि कार्य के लिए उन्हें कालीन की बुनाई के कार्य में नहीं लाया जा सकता है। 127% बुनकरों का यह विचार था कि घर के बच्चे पढ़ाई लिखाई में अधिक मन नहीं लगाते हैं और जो पढ़ लिखते हैं उन्हें नौकरी नहीं मिलती है इस लिए बच्चों को भी बुनाई के कार्य में लगाना अधिक उपयुक्त है क्योंकि खाली समय में यदि बच्चे को कालीन में न लगाया गया तो उनके भविष्य के जीवन में आर्थिक कठिनाई उत्पन्न होगी साथ ही वे अपनी जीविका आर्जित नहीं कर सकेंगे। और वे बुरे समाज में पड़कर किसी भी लायक नहीं रह जायेंगे ऐसी स्थिति में स्त्रियों को बुनाई के कार्य में लगाने

बनाय बच्चों को ही बुनाई के कार्य में लगाना अधिक उपयुक्त है बुनकरो ने यह भी स्पष्ट किया कि हमारी आर्थिक स्थिति ऐसी नहीं है कि बच्चों की पढ़ाई लिखायी पर अधिक व्यय नहीं कर सकते हैं इस लिए बच्चों को आचारा बनने के बजाय काम में लगाना अधिक उपयुक्त है बुनाई का कार्यरत्नरमरागत कार्य है जो परिवारमें पीढ़ी दर पीढ़ी से चला आ रहा है। अतः बच्चों को बुनाई के कार्य में लगाने से परिवार को जीविका आर्जित करने की सुरक्षा प्राप्त होती है महिलाओं को इस कार्य में नहीं लगाया जा सकता क्योंकि उनके पास परिवार की जिम्मेदारियों अधिक होती हैं। इसके अतिरिक्त 12 % बुनकर परिवारों ने यह स्पष्ट किया कि महिलाएं कृषि क्षेत्र में मजदूरी का कार्य करती हैं जिससे परिवार को आय प्राप्त होती है। बुनाई का कार्यरत्न ऐसा कार्य है जिसमें प्रशिक्षण के लिए एक लम्बा समय आवश्यक होता है जो बुनकर परिवारों द्वारा उनके आर्थिक स्थिति खराब होने के कारण नहीं दिया जा सकता है इस लिए महिलाओं को कालीन उद्योग में लगाना उपयुक्त नहीं समझा जाता है। महिलाओं के कालीन उद्योग में न लगाने के लिए बुनकरो द्वारा स्पष्ट किये गये कारणों को सारणी संख्या - 48 में स्पष्ट किया गया है।

सारणी संख्या - 48

महिलाओं का कालीन उद्योग में न लगने के कारण

महिलाओं के कालीन उद्योग में भाग न लेने का कारण	हुनकर परिवारों की संख्या
1- पारिवारिक कार्य कर अधिक होना	61
2- बच्चों का पढ़ाई में मन न लगना और खाली रहने पर इधर-उधर धूमना ।	27
3- महिलाओं द्वारा मजदूरी करना	12
कुल	100

कालीन उद्योग में वर्तमान में बाल श्रमिकों के सम्बन्ध में विभिन्न भावित्वों अपवाहों और समस्याओं को विभिन्न संगठनों द्वारा उठाये जाने के कारण अब कुछ लोग ऐसे सोचने लगे हैं कि इस उद्योग में बाल श्रमिकों के बजाय महिलाओं को बुलाई के कार्य में लगाया जाय क्योंकि बाल श्रमिकों के बारे में यह कहा जा सकता है कि बालकों को अगुलियाँ मूलायम होने के कारण इनके द्वारा गुणवत्ता

के कालीन अधिक सरलता से बनाये जाते हैं। इसे लेकर 18 वर्ष तक के बच्चों के सम्बन्ध में यह कहा जाता है कि इन बच्चों द्वारा कालीन की बुनाई, बेराई, गांठ लगाने, वाली धोलने और लछियां बनाने का कार्य प्रौढ़ श्रीमकों की तुलना में अधिक तेजी से कर लिया जाता है इस लिए बाल श्रीमकों को इस उद्योग में लगाया जाता है ।

वर्तमान में कुछ कालीन नियतिक और कालीन से सम्बन्धित व्यक्ति अब यह विचार स्पष्ट करने लगे हैं कि जब गुणवत्ता वाले कालीन पुरुष बुनकरों की तुलना में बाल श्रीमकों द्वारा अपेक्षाकृत अधिक तेजी से एवं सफलता पूर्वक बनाया जाता है तो इस कार्य में महिलाएं बाल श्रीमकों का स्थान ले सकती हैं इस सम्बन्ध में श्री अब्दुल बारी मैनेजिंग डाइरेक्टर सबनो कासेट लिमिटेड भदोही का यह विचार है कि जब भारतीय महिला कृषि उद्योग और कल कारखानों में अधिक सफलता पूर्वक कार्य कर रही हैं तो उन्हें कालीन बुनाई का प्रशिक्षण भी दिया जा सकता है जिससे प्रशिक्षण के पश्चात् वे किसी नियतिक फर्म के साथ स्वतन्त्रता पूर्वक कार्य कर सकें । श्री बारी ने इस सम्बन्ध में यह सलाह दिया कि एक प्रयोग के आधार पर महिलाओं के लिए कुछ प्रशिक्षण केन्द्र गांव एवं विकास खंड स्तर पर

स्थापित किया जाना चाहिए। जिससे इन महिलाओं को इनके संरक्षकों
 एवं माता-पिता के देखरेख में अपने ही गाँव के या विकास खण्ड के
 प्रशिक्षण केन्द्रों पर बुनाई कार्यका प्रशिक्षण लेने हेतु कोई संकोच न हो।
 इस प्रकार की प्रशिक्षित महिलाएँ सहर्ष शादी के पूर्व अपने घर पर एवं
 शादी के पश्चात् तसुराल में कालीन बुनाईका कार्यकरके अपने परिजनों की
 वित्तीय सहायता कर सकती हैं। यह महिलाएँ सम्पूर्ण अन्तराल में अच्छी
 बुनकर अपना मास्टर बुनकर हो सकती हैं और नियति योग्य अच्छे कालीन
 तैयार कर सकती हैं इनमें से कुछ एक महिलाएँ अपना अपना प्रशिक्षण केन्द्र
 गाँव विकास खण्ड नगर में चला कर अन्य महिलाओं को भी प्रशिक्षित कर सकती
 हैं। कुछ महिलाएँ बेराई और कालीन बुनाई का कार्य वर्तमान समय में
 कुछ एक गाँव में कर रही हैं किन्तु इनको इस कार्य के लिए विशेष रूप से
 प्रशिक्षण दिया जाना न केवल इनके हित में है, बल्कि भारतीय हस्तीनिर्मित
 कालीन उद्योग के हित में है इन प्रशिक्षित महिला व्यापारियों में से कुछ एक
 दूरदर्शी एवं बुद्धिमान महिलाएँ भविष्य में अच्छी कालीन नियतिक भी हो सकती
 हैं। उन्होंने यह भी सुझाव दिया कि सभी पुरुषसंघ महिला बुनकरों को राष्ट्रीय
 कूत बैंको द्वारा कालीन काठ एवं कच्चा माल की वित्तीय सहायता सरकार की
 किसी योजना के अन्तर्गत दिया जाना चाहिए। जिससे उन्हें नियतिकों से
 इस कार्य के लिए स्वयंसेवक न लेना पड़े और वह अपनी इच्छानुसार अच्छे नियतिकों
 एवं अच्छे भुगतान कर्ता कालीन व्यापारी को कालीन निमण हेतु देने में मूल्य का
 लाभ प्रतिस्पर्धात्मक रूप से अधिक मिले।

निष्कर्ष

कालीन उद्योग में बुनाई का कार्य बुनकरो के घर पर किया जाता है। जिस परिवार में बुनाई का कार्य किया जाता है उसके सदस्य मिल जुल कर बुनाई के कार्य में मदद करते हैं बाल श्रमिकों या 14 वर्ष के बच्चे जो बुनाई का कार्य करते हैं उनके सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि बाल श्रमिक शोषण मुक्त और स्वास्थ्य की दृष्टि से हानिकारक कार्य नहीं कर रहे हैं। कालीन की बुनाई सत्कला है। जिस परिवार में यह कार्य होता है उस परिवार के बड़े सदस्यों से सीखते हैं। जो एक कुशल बुनकर होता है और वह भी अपने बुर्जुओं से बुनाई का कार्य सीखते हैं। कालीन की बुनाई के कार्य की तुलना एक बड़े उद्योग से नहीं की जा सकती है, और न ही यह कहा जा सकता है कि इनके अन्तर्गत बाल श्रमिकों के साथ पशुवत व्यवहार किया जाता है उन्हें तरह- तरह से पीड़ित किया जाता है उन्हें यातनाएं दी जाती हैं, और उन्हें अधिक समय तक कार्यकरने के लिए मजबूर किया जाता है इस प्रकार उत्पन्न हुआ बाल श्रमिक मशीन की भांति गांठ लगाने का कार्य तो कर सकता है पर कलात्मक डिजाइन का उत्पादन नहीं कर सकता है। ऐसा कहा जाता है कि कालीन उद्योग में बाल श्रमिक बंधुआ मजदूरों की स्थिति में हैं पर अधिनियम के अन्तर्गत बंधुआ मजदूर की दी गयी परिभाषा कालीन उद्योग के बाल श्रमिकों पर नहीं

नहीं लागू होती है काल न उद्योग तथा अन्य बड़े पैमाने के उद्योग में सबसे बड़ा अन्तर यह है कि कालीन उद्योग एक कुटीर उद्योग है और यह उद्योगकला पर आधारित है, मशीनों पर नहीं। इसके अन्तर्गत किसी बन्धन या मजदूरी के अन्तर्गत कार्य नहीं कराया जा सकता है यह बात अत्यन्त आवश्यक है कि बाल श्रमिकों के कार्यक्षेत्र करने की दशाएं सन्तोषजनक न हो और उन्हें आधारभूत अधिकारों को प्राप्त करने के अवसर प्रदान न किये जाते हों। क्योंकि कालीन उद्योग के बाल श्रमिक अन्य उद्योगों के बाल श्रमिकों की भाँति नहीं हैं। वे कालीन की बुनाई का कार्य अपने घरों पर या करघों पर अपने परिवार के बड़े सदस्यों के निदेशन में सिधकर करते हैं वे निर्माताओं तथा ठेकेदारों के प्रत्येक प्रकार के बन्धन से मुक्त होते हैं। इस लिए कालीन उद्योग के बाल श्रमिकों को बंधुआ मजदूर के श्रेणी के अन्तर्गत नहीं रखा जा सकता है। इन बाल श्रमिकों को जब कभी भी बंधुआ मजदूर से तुलना की गयी है तो उससे भदोही मिर्जापुर क्षेत्र के कालीन उत्पादक को हानि हुई है। लोगों ने अपने बच्चों से काम लेना बन्द कर दिया है और उत्पादन कम हुआ है जिससे उनकी आय प्रभावित हुई है।

अंतः उद्योग के हित में और क्षेत्र की ग्रामीण गरीब जनता के हित को ध्यान में रखते हुए कालीन उद्योग को ऐसे उद्योग की श्रेणी में न रक्खा हित कर होगा जिससे बंधुआ मजदूर कार्य करते हैं।

न्यूनतम मजदूरी और कार्य करने की दशाएं

कालीन उद्योग में मजदूरी प्रायः कार्य के आधार पर दी जाती है इस लिए न्यूनतम मजदूरी के स्तर को निर्धारित करने का अधिकार नहीं है फिर भी शिक्षा प्राप्त करने का अधिकार सम्मान के साथ रहने का अधिकार आदि के सम्बन्ध में उपयुक्त अधिनियम पर विचार लिया जा सकता है इस सम्बन्ध में कालीन उद्योग के दायें उसके लागत ढांचा और उत्पादन की प्रकृति को ध्यान में रखकर उपयुक्त कानूनों के निमण पर विचार लिया जा सकता है क्योंकि कालीन उद्योग एक विदेशी विनिमय आर्जित करने का एक मात्र साधन ही नहीं है बल्कि एक श्रम पर आधारित कुटीर उद्योग है। इस उद्योग में लगे हुए बालकों को स्वतन्त्र बाल श्रमिकों की संज्ञा नहीं दी जा सकती है। वह अपने परिवार के बड़े सदस्यों के साथ उनके निर्देशन में कर्य पर कार्य करता और कर्य पर कार्य करने के साथ-साथ उसे उससे ठावराय सम्बन्धी प्रशिक्षण भी प्राप्त हो जाता है वह बुनाई क्ला में प्रवीण हो जाता है। बुनाई क्ला में सभी बारीकियों और विशेषताओं को प्राचीन स्तर में ही वह जान जाता है, और इसी ट्रेनिंग के पश्चात् वह एक कुशल बुनकर बन जाता है जिसे मास्टर बुनकर कहते हैं। इन परिस्थितियों में कालीन

उद्योग में लगे बाल श्रमिकों के लिए एक अधिनियम की रूपरेखा तैयार करना कठिन है फिर भी यदि निकट भविष्य में ऐसी अधिनियम बनाया जाता है। तो उसे लागू करने के लिए उपयुक्त संस्थाओं संगठनों और प्रयासों की आवश्यकता होगी। बाल श्रमिकों के सम्बन्ध में होने वाले अपराधों और दुर्घटनाओं का दायित्व निश्चित करने के लिए बाल श्रमिकों के प्रयोग की सीमा का निर्धारण किया जा सकता है। ऐसी दशाएं निश्चित की जाती हैं जिससे उनका शोषण रुक सके, साथ ही उसे अनिवार्य शिक्षा न्यूनतम मजदूरी स्वास्थ्य सम्बन्धी दशाएं, सम्मान का जीवन और एक स्वतन्त्र नागरिक के अधिकार प्राप्त हो सके। विश्व के विभिन्न देशों में ऐसी धारणा फैलाई जा रही है। कि हस्तीनिर्मित कालीनों का काम बंधुआ श्रमिकों द्वारा किया जाता है इससे बंधुआ मजदूरों की बाजार में प्रतिष्ठा खराब हुई, साथ में कीमते भी कम हो गयी है। इसके अतिरिक्त अधिक से अधिक खरीददार आधुनिक ढंग से बने तिलक के कालीन खरीदने लगे हैं। ऐसी रिपोर्टें से जर्मनी के लोगों को धक्का लगेगा और वे बाल-श्रमिकों द्वारा बनाया गया कालीन खरीदने के बजाय ऐसे कालीनों को खरीदने लगे हैं जिसमें बाल श्रमिक नहीं लगे होते हैं। ऐसी धारणा बेल्ट स्टेटर को मिली है इस लिए जर्मनी में भारतीय कालीनों के सम्बन्ध में फैली हुई गलत धारणा को हटाना होगा। इसके लिए यूनिन और उपभोक्ता संगठनों का सहारा लेना होगा।

अध्याय - 8

कालीन उद्योग के लिए वित्त व्यवस्था

कालीन उद्योग में उत्पादन का कार्य अलग-अलग स्तरों पर अलग-अलग इकाइयों द्वारा सम्पन्न किया जाता है। कालीन उद्योग की उत्पादन की संगठनात्मक व्यवस्था के अन्तर्गत एक कड़ी उत्पादक या नियतिकर्ता की है जो एक ओर विदेशी बाजारों से आदेश प्राप्त करते हैं और अपने आदेश के आवश्यकतानुसार ठीकेदारों के माध्यम से बना हुआ माल प्राप्त करते हैं। दूसरा वर्ग उन व्यक्तियों का है जो इन उत्पादकों या नियतिकर्ता से कालीन निर्माण के लिए आदेश प्राप्त करते हैं, और कालीन बुनाई का कार्य सम्पन्न कराते हैं। तीसरा वर्ग बुनकरों का है जो ठीकेदारों के आदेश के अनुसार बुनाई का कार्य करते हैं जिन्हें करघा स्वामी भी कहा जाता है।

वित्तीय व्यवस्था की दृष्टिकोण से केवल उत्पादकों या नियतिकर्ताओं की संस्थागत वित्त की सुविधा प्राप्त है जिसे नियतिवित्त की संज्ञा दी जाती है। उद्योग के लिए प्राप्त होने वाला वित्त अधिकांशतः नियति की ऋणियों के लिए प्राप्त होता है। नियति वित्त व्यापारिक बैंकों से अन्य बैंकों की तुलना में कम ब्याज की दर परी मिलता है। एक अगस्त 1986 से

हस्तनिर्मित ऊनी कालीनो के लिए निर्यात वित्त 9.5% ब्याज की दर प्राप्त हुआ था पर वर्तमान में यह व्यापारिक बैंकों द्वारा प्रतिपात ब्याज की दर पर प्राप्त होता है। हस्तनिर्मित ऊनी कालीन केवल भदोही मिर्जापुर क्षेत्र के लिए विदेशी विनिमय के प्राप्ति का स्त्रोत नहीं है बल्कि उत्तर प्रदेश के लिए विदेशी विनिमय अर्जित करने का एक प्रमुख स्त्रोत है। मिर्जापुर वाराणसी कालीन उत्पादक क्षेत्र में 190 करोड़ रुपये का निर्यात वित्त व्यापारिक बैंकों द्वारा दिया गया। निर्यात वित्त और सामान्य अग्रिम की प्रणालियों में निम्नलिखित अन्तर है।

1- निर्यातवित्त के अन्तर्गत निर्यात का आदेश होता है जिसे लेटर आफ क्रेडिट **Letter of Credit** कहते हैं।

2- निर्यात वित्त के लिए दिए गये अग्रिम स्वयं भुगतान वाले हुआ करते हैं प्रत्येक अगले निर्यात के लिए आदेश दिया जाता है वह आदेश की रकम प्राप्त करने के समय उसका भुगतान हो जाता है।

निर्यात वित्त के प्रकार

बैंकों से निर्यात के लिए दिया गया वित्त सभी प्रणालियों के लिए दिया जाता है। जिसे दो भागों में बाटा जा सकता है।

【क】 माल जहाज पर चढ़ने से पहले

【ख】 माल जहाज पर चढ़ने के बाद

कालीन उद्योग के लिए प्राप्त होने वाले निर्यात वित्त को दो भागों में बांटा जा सकता है ।

- 1- पैकिंग साव अग्रिम : Packing Credit Advances. :
 - क- Hypothecation :
 - ख- Mandi type :
 - ग- Lock & Key :
 - घ- Clean Advance Against Letters of credit Confirmed orders (for Manufacturing the ordered goods)

पैकिंग साव अग्रिम पैकिंग साव वित्त निर्यात कर्ताओं को कृय करने, निमार्ण करने, विद्यमान परिवहन गोदाम में रखने के लिए पैकिंग और निर्यात के लिए भेजे जाने वाले माल के जहाज पर लोडने के लिए दिया जाता है। यह वित्त निर्यातकर्ता को प्रत्यक्ष रूप से कभी-कभी माल के आपूर्ति करने वाले को दिया जाता है ।

लेवे/ट्रक रसीदों के आधार पर दिया गया ऋण

जहाज पर माल लोडने के बाद प्राप्त हुए

बिलों के आधार पर अखिरी निष्कर्ष

बिलों के कृय करने की सुविधा

जब निर्यात संबंधी प्रपत्रों को भुगतान के लिए भेजा जाता है ।

1- **पैका साथ वित्त - व्यक्तिगत नियति के आदेश के आधार**
पर कालीन नियति के लिए दिया जाता है। विशेष परिस्थितियों में कालीन के नियति के लिए बिना नियति आदेश या लेटर आफ क्रेडिट के दिया जाता है। यह वित्त प्राथमिक प्रतिक्रियाओं के आधार पर दिया जाता है। कालीन उद्योग में नियति वित्त अधिकांशतः लघु माल जिसमें ऊत इत्यादि होता है या बन्दरगाहों को भेजे जाने वाले बने मालों के आधार पर दिया जाता है। बैंकों द्वारा इन सब कार्यों के लिए दिए जाने वाला ऋण केवल उसी समय दिया जाता है, जब नियति साथ और गारन्टी निगम या जमा बीमा या साथ गारन्टी निगम द्वारा, इनमें होने वाली हानि की गारन्टी ली जाती है। पैका साथ वित्त कालीन उद्योग को अधिकतम 6 महीने के लिए या 180 दिन के लिए दिया जाता है।

2- **पोस्ट शिपमेंट फाइनेन्स -** जब नियतिकर्ता देश एक तार माल जहाजों पर लाद लेते हैं तो नियतिकर्ता के पास जहाज पर लादने का बिल या हवाई जहाज पर लादने का बिल या कभी-कभी उसके पास पोस्टल रसीद हुआ करती है। इसी के साथ अन्य आवश्यक पत्र जैसे एक्सचेंज बिल, बीमा से सम्बन्धित कागजात, इनवायस या पैका लिस्ट इत्यादि बैंक को माल छुड़ाने के लिए भेजे दिए जाते हैं।

भारत वर्ष में माल जाने की तारीख से अधिकतम समय जिसमें भेजे हुए माल की कीमत प्राप्त होनी चाहिए। यह 6 महीने का है।

इस प्रकार बिल ऑफ एक्सेपेन्स का भुगतान प्राप्त करने की एक सीमा निर्धारित है। हस्तनिर्मित कालीनो का अधिकतर निर्यात स्वीकृति के प्रपत्रों के आधार पर होता है। जिसे *Document on Acceptance D/A* स्वीकृति प्रपत्रों के आधार पर किये गये निर्यात के साथ बैंक की गारन्टी आवश्यक होती है। जहाज पर माल चढ़ जाने के पश्चात प्राप्त होने वाले वित्त निर्यात बिल या जो बिल माल के मूल्य वसूल करने के लिए भेजा जाता है। उसके मूल्य के आधार पर ओवर ड्राफ्ट के रूप में दिया जाता है। पर यदि निर्यात बिलों को भुगतान निर्यात के पक्ष में लेटर ऑफ क्रेडिट के द्वारा होता है तो उन्हें बैंक द्वारा स्वीकार कर लिया जाता है।

कालीन निर्यात की वित्त सम्बन्धी समस्याएं

कालीन निर्यात से सम्बन्धित वित्त की कुछ समस्याएं व्यापार की क्रियाओं से सम्बन्धित है और कुछ शिथिलों से सम्बन्धित है। कालीनो का निर्यात विदेशी बाजारों की दशाओं पर निर्भर है इनमें विशेषकर पश्चिमी जर्मनी और संयुक्त राज्य अमेरिका के बाजार में जो विश्व के बड़े कालीन क्रेता हैं। जब बाजार में मंदी की परिस्थितियां होती हैं तो निर्यातकर्तों को उनके

निर्यात का पूरा मूल्य और बैकों का वित्त पेंस जाता है। साथ ही उन्हें चीन और पाकिस्तान ऐसे देशों से स्पर्धा भी करनी होती है। कभी कभी खरीददार लेटर आफ क्रेडिट को खरीद लेता है और निर्यात स्वीकृति के प्रपत्रों के आधार पर होता है जिससे निर्यातकर्ता जोखिम की स्थिति में होता है। ऐसी स्थिति का कुछ खरीददारों द्वारा लाभ उठाया जाता है और निर्यात के भुगतान में अधिक समय-समय लगा दिया जाता है। इस प्रकार का कार्यप्रायः ऐसे भारतीयों द्वारा किया जाता है जो विदेशी में जाकर बस गये हैं, और भारत से कालीन का आयात करते हैं। इसके अतिरिक्त एक बड़ी संख्या में निर्यात बिल वापस कर दिए जाते हैं। और उनमें यह बहाना लगा दिया जाता है कि कालीनों का निर्माण खरीददारों द्वारा पसन्द की गयी डिजाइन के आधार पर नहीं किया गया है। इस सम्बन्ध में निर्यात साथ और गारन्टी निगम भी अधिक सहायक नहीं हो सका है, क्योंकि

- 1- विदेशी ग्राहकों की सभी शर्तों को पूरा करना कठिन रहा है।
- 2- ऐसे बिल जो कालीनों के गुण के उपयुक्त न होने के कारण वापस कर दिए जाते हैं। इन्हें निगम द्वारा स्वीकार नहीं किया जाता है। कभी-कभी विदेशी प्रेताओं द्वारा कालीनों के गुण के विचार को लेकर बिल का भुगतान करने से इन्कार कर देते हैं।

कालीन व्यापार के अन्तर्गत उत्पादन पुणाली इस प्रकार है कि इनके निर्माण के समय इतने अधिक धन की आवश्यकता होती है कि जो निर्यातकर्ता के साधनों से कही अधिक होती है। ऐसी स्थिति में उसे बड़ी मात्रा में ऋण पर निर्भर रहना पड़ता है। साथ ही विदेशी बाजारों में बढ़ती हुई स्पर्धा के कारण इसे विदेशी बाजारों में शो रूम बनवाने की आवश्यकता होती है। इसके अतिरिक्त टैलेक्स मशीन लगाना विदेशी खरीददारों के रहने के लिए अतिशृंग्रह का निर्माण करना आदि की आवश्यकता होती है कभी-कभी कार्यशील पूंजी को स्थिर सम्पत्तियों को खरीदने में लगा दिया जाता है ।

कार्यशील पूंजी की आवश्यकता भी समय के अनुसार घटती बढ़ती है। उसमें से कुछ आवश्यकताएँ मौसम के अनुसार बदलती रहती हैं। कुछ खर्च वाली होती हैं। उदाहरण के लिए वर्षा ऋतु में कालीन के सूखने के लिए समय लगता है। अतः एक बड़ी मात्रा में कार्यशील पूंजी उसमें फँस जाती है। इसी प्रकार कुछ ऐसी वित्तीय आवश्यकताएँ सामने आ जाती हैं। जिसे रकॉएक पूरा करना होता है जैसे बन्दरगाहों पर माल के उतारने पर पी बल का समय पर भुगतान न होना । इस प्रकार की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए निर्यातिक बैंक पर आश्रित होता है । और बैंक को ओवर ड्राफ्ट देना होता है। जिससे सम्प्राप्त करने में निर्यातकर्ता को परेशानी होती है। इसी भी ऋण कर्त्ता को ऋण लेने से पहले इस प्रकार की परिस्थितियों को हल करना होता है ।

कमी-कमी बैकों को कालीन निर्माण इकाइयों के वित्त के प्रयोग से सम्बन्धित कठिनाइयों का सामना भी करना पड़ता है । क्योंकि कालीन निर्माण की इकाइयाँ वाराणसी और मिर्जापुर जिले में दूर-दूर तक फैली हैं। कालीन की बुनाई का कार्य बुनकरों द्वारा अपने घर पर किया जाता है । इस प्रकार कच्चे माल बहुत दूर-दूर तक फैले हुए हैं। बैकों से प्राप्त होने वाला अन्न सस्ती ब्याज की दर पर प्राप्त होता है इस लिए केवल निर्यात के लिए ही अन्न दिया जाता है जिससे उसका भुगतान शीघ्रता से मिल जाय ।

निर्यात वित्त का एक महत्वपूर्ण कार्य कार्यशील पूंजी से सम्बन्धित वित्त है। कार्यशील पूंजी का वित्त निम्न लिखित स्रोतों से प्राप्त होता है ।

- क- निर्यातक फन्ड
- ख- क्रेता द्वारा दिया गया अन्न
- ग- आपूर्ति कर्ता की साख
- घ- बैंक से प्राप्त अन्न

निर्यातक फन्ड निर्यातकर्ता की जमा होती है और व्यवसाय में

लगा हुआ शुद्ध अतिरिक्त होता है क्रेताओं से प्राप्त होने वाला अणु
कमी-कमी प्राप्त होता है, क्योंकि उन्हें उपयुक्त गुण का माल
नियतिक्तियों के पास बिना रकम भेजे ही प्राप्त होता है ।
आपूर्ति कर्ता की साथ बाजार की परिस्थितियों पर निर्भर करता है ।
आपूर्ति कर्ता की साथ जैसे ब्याज दर पर प्राप्त होती है जिससे
उत्पादन लागत पर प्रभाव पड़ता है ।

कालीन उद्योग में कार्यशील पूंजी प्राप्त करने का एक प्रमुख और
महत्वपूर्ण स्रोत वित्तीय संस्थाएँ या व्यापारिक बैंक हैं । जुलाई 1969
में प्रमुख बैंकों के राष्ट्रीयकरण के पश्चात् प्रमुख बैंक एक महत्वपूर्ण भूमिका
अदा कर रहे हैं। एक ओर बैंक जमा में वृद्धि कर रहे हैं और दूसरी ओर
अणु भी देता है। निर्यात के लिए बैंकों द्वारा अणु का दिया जाना,
बल्कि यह बैंकों की इच्छा पर निर्भर है। बैंकों को निर्यात अणु देने के लिए तीन
साल की योजना थी । क्योंकि

- 1- कालीन के उत्पादन में एक लम्बा समय लगता है इस लिए एक साल
की योजना पर्याप्त नहीं थी ।
- 2- अन्तराष्ट्रीय व्यापार होने के कारण एक लम्बे समय के लिए दिया गया
वित्त उपयोगी और लाभकारी होता है ।
- 3- इससे बैंक और अणु प्राप्त कर्ता दोनों समय ली बचत होती है ।

कालीन उद्योग के लिए प्राप्त होने वाले निर्धारित वित्त के सम्बन्ध में निम्नलिखित सुझाव दिए जाते हैं ।

- 1- बैंकों द्वारा निर्धारित नियम व्यवहारित होना चाहिए ।
कालीन व्यापार के स्वभाव के अनुसार बैंकों के अपने नियम निर्धारित होने चाहिए । जिसे साख सीमा के निर्धारण में स्था कर्ताओं द्वारा माल प्राप्त करने में लगने वाले सामनों का निर्धारण होना चाहिए । बैंकों से ऋण प्राप्त करने में निम्नलिखित कठिनायियाँ पायी गयी हैं ।
- 1- बैंक द्वारा निश्चित किये जाने वाले नियम सभी व्यापारियों के लिए एक समान होते हैं । जब कि कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है जो छोटे व्यापारियों द्वारा किया जाता है और अन्य उद्योगों के व्यापार से अलग होता है ।
- 2- बैंक ऋण देते समय कड़ी नीति अपनाता है ।
- 3- अधिकांश बैंकों के द्वारा ऋण प्रार्थना पत्र प्राप्त करने के लिए अधिक समय लगाते हैं ।
- 4- कुछ बैंक के कर्मचारी आवश्यक निर्देशों से परिचित नहीं होते हैं जिसके कारण ऋण प्राप्तकर्ताओं को अधिक नुकसान और परेशानियों का सामना करना

पड़ता है। इन कीमियों को दूर करने के लिए निम्नलिखित सुझाव दिए जाते हैं साथ हीमा का समय से निर्धारण किया जाना बैंको में नियतिको को स्थापना करने में तब- तब कीठनाइयो का सामना करना पड़ता है। इस सम्बन्ध में श्री भोला नाथ बरनवाल के विचार ज्ञात किये गये हैं।³⁵ इन्होंने यह स्पष्ट किया कि बैंको द्वारा नियति विस्त के सम्बन्ध में निर्णय लेने के लिए आवश्यक समय नहीं दिया जाता है। उनके विचार में कालीन व्यापार का कार्य अन्य वस्तुओं के व्यापार की तुलना में अन्तर है। इस लिए प्रायः सभी बड़े बैंको ने जो कालीन उद्योग के लिए स्थापित हैं। उनमें क्रेडिट स्थराइजेशन संघ की स्थापना की जानी चाहिए। इस संघ के अधिकारों द्वारा कालीन नियतिक के स्थापना पत्र पर 15 दिन के अन्दर सभी सूचनाएं एकत्रित करनी चाहिए और उनसे सभी सूचनाएं एक साथ प्राप्त करनी चाहिए और सब सूचनाएं प्राप्त होने के पश्चात अगले 15 दिनों में स्थापना करने वालों की स्थापना निर्धारित करनी चाहिए।

उन्होंने यह स्पष्ट किया कि बैंको से स्थापना करने में बहुत अधिक समय

35- श्री भोला नाथ बरनवाल, भोला नाथ कार्पेट प्राइवेट लिमिटेड
 कम्पिस्था वाराणसीमें मैनेजिंग डाइरेक्टर है और क्षेत्र के एक प्रमुख
 कालीन नियतिक है।

लग जाता है। जिसे निर्यातक अपनी स्थिति नहीं जान सकता ।

उन्होंने यह स्पष्ट किया कि उन्हें बैंकों से वित्त समय से प्राप्त होनी चाहिए ।

5- कार्यशील पूंजी के लिए दिए गये ऋण पर मार्ग पर वापसी लेना आवश्यक है। कार्यशील पूंजी के लिए बैंकों से जारी किये गये ऋण मांग पर भुगतान की शर्तें जुड़ी हुई हैं। प्रायः पैकिंग साथ अग्रिम स्थानों को क्रीदने और कालीनों को जहाज से ब लदने के पहले विभिन्न छवों पर व्यय कर दिए जाते हैं। ऐसे ऋणों को बैंक की इच्छा पर वापस नहीं किया जा सकता है । इस सम्बन्ध में यह सिफारिश की जाती है कि इस प्रकार का ऋण देते समय बैंकों को 90 दिन का समय या आवश्यकानुसार उससे अधिक समय दिया जाना चाहिए ।

6- पैकिंग साथ बिना निर्यात आर्डर के प्राप्त होना चाहिए

भारतीय रिजर्व बैंक ने बैंकों को ऐसे निर्देश दिए हैं कि निर्यातकों को उनके ऋण सीमा का एक निश्चित भाग बिना निर्यात आदेश या **Letter of Credit** को पास किए ही देने का प्रबन्ध करे । पर ऐसा पाया गया है कि भदोही खमीरवा जामपुर

और मजदूर के उत्पादक क्षेत्रों में बैंकों द्वारा निर्यात बैंक पर कम ध्यान दिया जाता है। कुछ बैंक ऐसे हैं जो अब भी विभिन्न प्रकार के बैंकों से पैकिंग एडवॉन्सेस के लिए निर्यात आदेश समायोजन करते हैं कालीन उद्योग में सबसे पहला बिल के आधार पर समायोजित किया जाना चाहिए। भले ही यह बिल उस बिल से सम्बन्धित न हो। बैंकों को इस सम्बन्ध में रीनिंग एकाउन्ट सिस्टम का पालन करना चाहिए। क्योंकि कालीन का व्यापार एक ऐसा व्यापार है जिसमें निर्यात के आर्डर प्राप्त करने में कठिनाई होती है, और निर्यात व्यापार में, वृद्धि उस समय तक नहीं की जाती जब तक निर्यात के तारिके और प्रणालियों में परिवर्तन नहीं किया जाता। बैंक उनको विवश करते हैं। और समय पर उनके पिछले व्यापार को और आवश्यकता को ध्यान में नहीं रखता है। दूसरी ओर आयातकर्ता खरीददारी के तरीके में फरक आया है। वे केवल भारत से ही व्यापार नहीं करते बल्कि पाकिस्तान चीन अफगानिस्तान और ईरान से भी व्यापार करते हैं। इस देशों में प्रायः निर्यात के आदेश नहीं दिए जाते बल्कि स्टॉक से माल पुनःव कर लिया जाता है। ऐसी स्थिति में निर्यात में वृद्धि के लिए यह आवश्यक है कि बैंकों द्वारा बिना निर्यात आर्डरों को मंगी हुए फर्म के निर्यात की आवश्यकता को ध्यान में रखकर उन्हें बिल की आपूर्ति करावे।

7- पैकिंग साख का समय - कालीन उद्योग के लिए पैकिंग साख का समय निम्न प्रकार से उल्लिखित किया गया है जो सारणी संख्या 49 में दर्शाया गया है।

सारणी संख्या -49
पैकिंग साख का समय

<u>समय</u>	<u>ब्याज की दर प्रतिवर्ष</u>
180 दिन तक	9.5 %
180 से 270 दिन तक	11 %
[भारतीय रिजर्व बैंक के पूर्ण स्वीकृति के अनुसार]	
270 दिन से अधिक	16.5 %

श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि कालीन के व्यवसाय की पद्धति और प्रणाली परिवर्तित हो रही है। एक ओर अच्छे से अच्छे गुणवाले कालीनों का उत्पादन किया जा रहा है। जिसके उत्पादन में समय कुशलता और निवेश की रकम लगती है। दूसरी ओर नियमितताओं को विदेशी खरीददारों की मांग को पूरा करने के लिए कुछ बना हुआ माल स्टॉक में रखा होता है क्योंकि निर्यात के आदेश उत्पादन से पहले नहीं प्राप्त हो जाते हैं। बल्कि जब उत्पादन हो जाता है तो उन्हें दिखाया जाता है और जब वे उसका चुनाव कर लेते हैं तब आदेश दिया जाता है।

श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग के निर्यात को प्रोत्साहित करने के लिए कालीन निर्यातकर्तव्यों को जहाज से पूर्व की सेवाएं 180 दिनों के स्थान पर 360 दिनों के लिए प्राप्त होनी चाहिए। यह सेवा 9.5% व्याज की दर पर भी प्राप्त होनी चाहिए। इसीमें निर्यातकों को रेडी स्टॉक रखने के लिए भी ऋण दिया जाना चाहिए और इसके लिए लेटर ऑफ क्रेडिट की शर्त हटा देना चाहिए। उसके स्थान पर निर्यातकों से ऐसे लिखित प्रतिज्ञा लेनी चाहिए कि इस प्रकार रखा हुआ माल निर्यात किया जायेगा।

पूर्व जहाज साख - पैकिंग साख अग्रिमों के अन्तर्गत पूर्व

जहाज साखों पुरा किया जाता है। वर्तमान में अधिकांश बैंकों द्वारा इन दोनों प्रकार के ऋण को एक बना दिया गया है पर कुछ बैंकों में अभी भी इन्हें अलग-अलग रखा गया है। पूर्व जहाज साख जहाजों पर माल लादने के लिए बने आरओ आरओ या टी/आर के आधार पर दिया जाता है इस बात को समाप्त करने के लिए आवश्यकता इस बात की है कि पैकिंग साखसीमा को एक ही पैकिंग साख सीमा के अन्तर्गत किया जाता है। सामान्य परिस्थितियों में पूर्व जहाज साख या Pre Shipment Credit निर्यात की जाने वाली

रफ ब्यू बी के मूल्य से अधिक नहीं या ऐसी वस्तु के घरेलू मूल्य इन दोनों में जो भी कम हो उसके बराबर होनी चाहिए फिर भी जो वस्तुएं नकद क्षतिपूर्ति समर्थन ! Cash compensatory Support (CCS) or Cash Incentive के अन्तर्गत होती है उनमें छूट भी दी जाती है। इस प्रकार के ऋण को निर्यात बिल के माध्यम से भुगतान किया जाता है। यदि निर्यात आदेश बन्द किया जाता है और निर्यातक इस आदेश के आठे में लिये गये ऋण की अदायगी नहीं कर पाता है तो निर्यात को इस प्रकार के ऋण उस वस्तु को अन्य क्रेता को बेच कर भुगतान करने का मौका दिया जाना चाहिए ।

पोस्ट शिपमेन्ट वित्त : पोस्ट शिपमेन्ट वित्त में सबसे महत्वपूर्ण बात बैंक द्वारा दिए गये व्याज का समय से सम्मन्धित होना भारतीय विदेशी विनिमय स्तोतिषा ! FEDAS ! द्वारा निर्मित ट्राजिडर पीरिस्ट या सामान्य ट्राजिडर समय निश्चित किया गया है । जो सारणी संख्या 50 में दर्शाया गया ।

पोस्ट शिपमेंट वित्त का समय

देश	विदेशी मुद्रा में <u>खिल दिनों में</u>	भारतीय मुद्रा में <u>खिल दिनों में</u>
संयुक्त राज्य अमेरिका	35	20
कनाडा लैटिन अमेरिका		
यूनाइटेड किंगडम ग्रेट ब्रिटेन ।	15	20
यूरोप	25	20
अफ्रीका स्पेड रीशिया	25	20
ऑस्ट्रेलिया स्पेड	30	20
न्यूजीलैण्ड		

उपरोक्त तालिका से यह स्पष्ट है कि यदि खिल का भुगतान विदेशी मुद्रा में करना है तो इसका 15 दिन का समय और अगर भारतीय मुद्रा में करना है तो 20 दिन का समय होना चाहिए । भारतीय मुद्रा के भुगतान के लिए 15 दिन कम समय रखा गया है । इसके सम्बन्ध में श्री बरनवाल³⁶ ने यह सुझाव दिया कि केवल 20 दिन में विदेशी से भुगतान भारत को किस प्रकार

हो सकता है। ऐसी स्थिति में उन्होंने यह व्यक्त किया कि सामान्य द्राजिक समय या स्नोटीपीओ अयोजित है। श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि यह समय 10 वर्ष पहले निर्धारित किया गया है। इसमें संशोधन की आवश्यकता है स्नोटीपीओ का समय निर्धारित करने में भौगोलिक तथ्यों को भी ध्यान में रखा चाहिए। कुछ बड़े शहरों में डाक के माध्यम से कागजों का आवागमन तेजी से हो रहा है। पर अधिकतर कालीन नियतिकर्ता पिछड़े और दूर के स्थानों पर निवास करते हैं। जहाँ पर डाक के माध्यम से कागज पहुँचने में अधिक समय लगता है। श्री बरनवाल ने यह भी स्पष्ट किया कि व्यापार सम्बन्धी नियम व्यापार के स्वभाव व तथ्यों पर आधारित किया जाना चाहिए। समुद्र के पार दूर के देशों में रहने वाले आयातकर्ता बिलों का भुगतान उस समय करते हैं जब उनका माल उन तक पहुँच जाता है। इसमें समय लगता है। श्री बरनवाल ने अन्तराष्ट्रीय व्यापार में किये जाने वाले व्यवहार आयातकर्ता के माध्यम से और डाक व्यवस्था की देरी को ध्यान में रखकर श्री बरनवाल ने यूरोप के देशों के लिए स्नोटीपीओ का समय 40 दिन और अन्य देशों के लिए 55 दिन का समय रखने का निश्चित किया। उन्होंने विभिन्न कार्यों के लिए अलग-अलग समय निर्धारित करने की सिफारिश की जो निम्न प्रकार है।

सारणी संख्या - 51

एन. टी.पी.के. सम्बन्ध में सुझाव

मद	यूरोप दिन	अन्य देश दिन
1- एन.टी.पी.के. जो वर्तमान में है	20	20
2-एन.टी.पी.के. जिसका सुझाव दिया जा रहा है । सुझाव के आधार	40	55
ए- भारत वर्ष में कागजाती का निर्माण	2	2
बी- विदेशी बैकों को कागजों का भेजना	1	1
सी- भारत से विदेशों को ठाक भेजने में लगा समय	10	10
डी- खरीददारों द्वारा जहाजों के पहुँचने 15 तक बिल को रोकने में लगाया समय		20
ई- विदेशों से भारत ठाक आने में लगा समय	10	10
एफ- भारतीय ठाक व्यवस्था में लगा समय	02	02
	40	55

भुगतान प्राप्ति का दायित्व

कभी-कभी भारतीय बैंकों का विदेशी बैंकों से सम्पर्क नहीं होता जिसके कारण विदेशों से भारत को रकम का हस्तांतरण करने में अधिक विलम्ब होती है, और बैंक स्वयं विदेशों से कालीन का दाम वसूलने में रुचि नहीं दिखाते। जब इस ओर उनका ध्यान आकृष्ट किया जाता है तब कही वे यह कार्य करते हैं। और वे समझते हैं कि उन्होंने निर्यातकर्ताओं पर रहसान करते हैं। बैंक के इस प्रकार के कार्य से निर्यातकों को हानि उठानी पड़ती है। तथा व्यापार में हानि होती है। इस स्थिति में निम्न के लिए श्री बरनवाल ने यह सुझाव दिया कि निर्यातकों के रकम की वसूली बैंकों पर डाल देनी चाहिए। जब निर्यातकों द्वारा इस बात का प्रमाण दे दिया जाता हो कि वे माल का निर्यात कर चुके हैं या "Letter of Credit" के अन्तर्गत निर्यातकों द्वारा बैंक से लेन देन किया जाता है तो रकम वसूलने की जिम्मेदारी बैंकों की होनी चाहिए। बैंकों को भुगतान प्राप्ति को अपनी आत्मा में तुरन्त दिखाया जाना चाहिए और अन्य कार्य जैसे ड्राफ्ट का भेजना दूसरी शाखाओं को चेक का मूल्य एकत्र करने के लिए भेजना। इन सब कार्यों को शीघ्र अतिशीघ्र करना चाहिए। यदि इन सब कार्यों में देर होती है तो निर्यातकों से ब्याज की दर नहीं ली जानी चाहिए। क्योंकि 1- विदेशी बैंक इस देश के बैंक को ड्राफ्ट या चेक भेजने वाला बैंक होता है, और इसी बैंक द्वारा ओ एस टी आर और एकाउन्ट रखा जाता है जो बैंक रकम की वसूली प्राप्त करता है। उसके द्वारा

नहीं रखा जाता । बैंको के इस आपसी लेन देन में यदि कोई देर होती है तो इसका भार निर्यातकों पर नहीं पड़ना चाहिए ।

2- विदेशी बैंक भारत वर्ष के जिस बैंक का लेखा रखा है जो मूल्य प्राप्त करता है वह बैंक उस बैंक को अपना पैक देता है या खाते में अपना रकम हस्तान्तरित करने की सुचना देता है । रकम प्राप्त करने वाले बैंक को चाहिए कि वह तुरन्त निर्यातकों के खाते में पैसा जमा करे ।

3- लेटर आफ क्रेडिट के आधार पर प्राप्त होने वाला अग्रिम भारतीय बैंको और निर्यातकों के समक्ष सबसे बड़ी समान्य आयात-को द्वारा भुगतान न करने या देर में करने की है । सरकार का विलम्ब खाते की/ए पर रोक लगा दी है। पर इससे भुगतान की समस्या पूरी तरह हल नहीं हो सकती है । भुगतान प्राप्ति के सम्बन्ध में वर्तमान में जो व्यवस्था है उसमें निम्नसमस्याएँ हैं ।

1- आयातकर्ता बिल के भुगतान की जिम्मेदारी कुछ आधारों पर नहीं लिया करता है जैसे विनिमय दर में होने वाले परिवर्तन बाजार की दशाओं में होने वाले परिवर्तन जिसमें वह प्रभावित होता है इन कारणों से वह भुगतान करने में मना करता है ।

नहीं रखा जाता । बैंकों के इस आपसी लेन देन में यदि कोई देर होती है तो इसका भार निर्यातिकों पर नहीं पड़ना चाहिए ।

2- विदेशी बैंक भारत वर्ष के जिस बैंक का लेखा रखा है जो मूल्य प्राप्त करता है वह बैंक उस बैंक को अपना चेक देता है या खाते में अपना रकम हस्तान्तरित करने की सुचना देता है । रकम प्राप्त करने वाले बैंक को चाहिए कि वह तुरन्त निर्यातिक के खाते में पैसा जमा करे ।

3- लेटर आफ क्रेडिट के आधार पर प्राप्त होने वाला अग्रिम भारतीय बैंकों और निर्यातियों के समक्ष सबसे बड़ी समान्य आयात-को द्वारा भुगतान न करने या देर में करने की है । सरकार का पोलिस खाते डी/ए पर रोक लगा दी है। पर इससे भुगतान की समस्या पूरी तरह हल नहीं हो सकती है । भुगतान प्राप्ति के सम्बन्ध में वर्तमान में जो व्यवस्था है उसमें निम्नतमस्थान है ।

1- आयातकर्ता बिल के भुगतान की जिम्मेदारी कुछ आधारों पर नहीं लिया करता है जैसे विनिम्न दर में होने वाले परिवर्तन बाजार की दशाओं में होने वाले परिवर्तन जिसमें वह प्रभावित होता है इन कारणों से वह भुगतान करने में मना करता है ।

2- आयातकर्त्ताओं में आवश्यकता से अधिक और एक से अधिक निर्यातकर्त्ता से माल मंगाने की प्रकृति होती है । इससे जरूरत से ज्यादा माल उसके पास आ जाता है । जिस पर यह डिस्टाकउन्ट की मांग करता है इससे वह प्रभावित होता है ।

3- ऐसे निर्यातबिल जिनका भुगतान मना कर दिया जाता है । इन बिलों के स्वीकार करने के लिए उसी आयातक द्वारा या अन्य आयातकों द्वारा भारी मांग की छूट की जाती है जिसके कारण देश की बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय की हानि होती होती है और विदेशी बाजार में मन्दी की परिस्थितियों होती है ।

4- आयातकों द्वारा जिन वस्तुओं को एक बार स्वीकार नहीं किया जाता है उसे विदेशों में उसका क्लाम किया जाता है या गोदामों में रखा लिया जाता है। दोनों परिस्थितियों में विदेशी विनिमय की हानि होती है ।

5- कुछ निर्यातकर्त्ता अपने मांग को अपने दोस्तों सम्बन्धियों और खरीददारों को बिना उनकी स्वीकृति लिए भेज दिया करते हैं ।

इस सम्बन्ध में जब सी.सी.एस.डी.बी.बी. और जहाजों पर माल लादने के पश्चात् के अग लेने के बाद विदेशी बाजार में भेजे हुए माल बेचने के लिए जाया करते हैं। इस माल को बेचने के लिए उन्हें भारी मात्रा में छुट या डिस्काउन्ट देनी पड़ती है। और देश के सम्मान को धक्का लगता है और उद्योग को हानि होती है।

6- कभी-कभी जब आयातकों द्वारा माल भेजने के लिए आदेश दिए जाते हैं तो उनके द्वारा कुछ कारणों से उस माल को भारत वर्ष में निर्यातकर्ता आयातकों के इस निर्देश की ओर कम ध्यान देते हैं बल्कि माल को अपने देश से उस देश को भेजने देते हैं। निर्यातक के इस कार्य से सभी के सामने समस्या उत्पन्न होती है। यह सभी के हित में होता है जब आयातकों द्वारा माल को रोकने के लिए कहा जाय तो उसे देश में ही बेचने का प्रबन्ध किया जाना चाहिए। उसे जबरदस्ती विदेश नहीं भेजना चाहिए। श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि इस समस्या को सन 1987 में भारत सरकार के सामने रखा गया था और भारत सरकार ने कालीन और डोरी के निर्यात के लिए लेटर ऑफ क्रेडिट के आधार पर या 25% एडवान्स के आधार पर करने की स्वीकृति दे दी थी। पर इस पर कुछ लोगों ने आपत्तियाँ भी की थी। क्योंकि उन्हें डर था कि आयातकर्ता दूसरे देशों से खरीददारी कर सकते थे। भारत से लोग कालीन की खरीददारी उसकी विशेषता के कारण करते हैं। जब 180 दिनों के

लिए 9 $\frac{1}{2}$ 5% ब्याज की दर से अग्रिम दिया जाता है और जब मांग बिल के अन्तर्गत प्राप्त होने वाली रकम 50 दिन में मिल जाता है तो इस प्रकार की व्यवस्था क्यों न की जाय । इन दोनों प्रकार के बिलों में जब ब्याज की दर मांग बिलों पर 16.5% होती है तो इस प्रकार के बिल अधिक लाभकारी नहीं होती है । इस लिए सभी प्रकार के बिलों पर ब्याज की दर एक प्रकार की होनी चाहिए । मांगबिलों को एक निश्चित समय के अन्तर्गत नहीं भुनाया जा सकता । क्योंकि जहाजों के पहुँचने का समय निश्चित नहीं होता है ।

ब्याज की दरें

किसी भी कार्य के लिए जो पित्त प्रदान दिया जाता है उस कार्य के अन्त में ब्याज की दर प्राप्त करनी चाहिए । कालीन उद्योग में विभिन्न कार्यों के लिए ब्याज की दरें निम्न प्रकार से कार्य की गयी । जो सारणी संख्या- 52 में दर्शाया गया है ।

सारणी संख्या - 52

ब्याज की दरे

	<u>समय</u>	<u>मूल्य पी.ए.</u>
1- पैकिंग साख	190 दिन	9.5%
2- अतिरिक्त पैकिंग साख	90 दिन	11.5%
3- सी.सी.एस. और ड्यूटी	90 दिन	9.5%
4- मांग बिल एन.टी.पी	20 दिन	9.5%
5- मांग बिल स्न.टी.पी. के पश्चात 160 दिन		16.5%
6- ब्याज सम्बन्धी बिल	80 दिन	9.5%
7- अन्य	-	16.5%

पैका साख और संग्रह के लिए भेजे जाने वाले बिलों के सम्बन्ध में ब्याज की दर प्रत्येक चौथे महीने काटे जाते हैं। सभी खरीदे जाने वाले बिल सी०सी०एस और अन्य प्रकार के अग्रिम के सम्बन्ध में ब्याज पर रकम प्राप्त होने के बाद काटी जाती है।

7- समिति समग्र के लिए दिए जाने वाले ऋणों की प्राप्ति सस्ती दरों पर होनी चाहिए।

निर्यातकों को कार्यशील पूंजी के लिए ऋण सस्ते ब्याज की दर पर जब कि मियादी ऋण *Term Loan* जो स्थिर निवेश के लिए दिए जाते हैं। उनकी ब्याज की दर उंची होती है। इसके लिए गोदाम भवन कार्यालय शोरूम अच्छे गुण वाले उत्पादन के लिए मशीनरी आदि निर्यात को प्रोत्साहित करने में सहायक होते हैं। बिना इस आवश्यकताओं को पूरा किये निर्यात में वृद्धि नहीं की जा सकती। इस लिए यह सिफारिश की जाती है कि कालीन निर्यातकों को ऋण की प्राप्ति 9.5% ब्याज की दर पर या उससे भी कम ब्याज की दर पर दी जानी चाहिए।

8- बैंकों द्वारा लिए गये अन्य धार्जों में कमी होनी चाहिए।

बैंकों द्वारा जिन बिलों का भुगतान प्राप्त किया जाता है या जिन्हें बैंकों द्वारा खरीदा जाता है या जिन बिलों को मूल्य प्राप्ति

के लिए भेजा जाता है। उन पर ऊँची दर से चार्ज किया जाता है। भारतीय रुपये के रूपमें जो बिल होते हैं उन पर विदेशी विनिमय दर के होने वाले उतार चढ़ाव का जोखिम बैंकों के सम्मिलित होता है। क्योंकि ये बिना L/C के प्राप्त होते हैं। अच्छे और बड़े आयातकर्ता अपना अधिकतर आयात L/C पर किया करते हैं। जिससे वे कालीन के गुणों उसकी मात्रा कीमतें और समय से प्राप्त की समस्या से बचे रहते हैं। पर ऐसा वे लोग इस लिए नहीं कर पाते क्योंकि L/C खाना खोलना अनिवार्य नहीं है। श्री बरनवाल ने यह सुझाव दिया कि कालीन व डेरियों का निर्यात L/C खाने के अन्तर्गत या कम से कम 25% अग्रिम के आधार पर दिया जाना चाहिए।

9- ऊँची ब्याज की दर - कालीन उद्योग में ब्याज की दर उसके उत्पादन लागत का एक महत्वपूर्ण भाग है। बैंकों द्वारा ब्याज की दर पर नियंत्रित के साक्षी आवश्यकता और उसकी वापसी लेते समय ध्यान नहीं दिया जाता है। 180 दिन के लिए दिए गए पैकिंग क्रेडिट स्कवान्सेस पर ब्याज की दर को कम करके 9.5 % कर दिया गया है। इसी प्रकार 90 दिन के लिए दिए जाने वाले सी0सी0एस स्कवान्सेस में बिना ब्याज सम्बन्धी बिना जिनकी अवधि 180 दिनों की होती है, और 80 दिनों में प्राप्त होने वाले ड्यूटी फ्री बैंक पर भी ब्याज की दर 12 % से कम करके

१/४ कर दी गयी है। फिर भी श्री बरनवाल ने यह ब्याज की दर कालीन उद्योग के लिए अभी भी ऊँची है क्योंकि 1 % कालीन के उत्पादन क्रिया में एक लम्बी श्रम शक्ति और विभिन्न स्तर तथा लम्बा समय लगता है जिसके कारण वर्तमान ब्याज की दर लागत को बहुत अधिक प्रभावित करती है। अन्य देशों में ब्याज की दर बहुत कम है : उदाहरण के लिए पाकिस्तान में यह 3% है, और चीन में कुछ भी नहीं है।

3- श्री बरनवाल के अनुसार एक ऐसे उद्योग जिसमें रोजगार और नियति की प्रधानता हो उसके लिए पित्त की प्राप्ति न्यून दर पर होनी चाहिए। श्री बरनवाल ने यह सिफारिश की, कि कालीन उद्योग के लिए ब्याज अनुदान योजना लागू करने की सिफारिश की। उन्होंने यह स्पष्ट किया कि कालीन उद्योग के लिए बैंको द्वारा ली जाने वाली ब्याज 6% से अधिक नहीं होनी चाहिए और सरकार इसे कम करके 6% पर ला सकती है। यदि यह सम्भव न हो तो सरकार द्वारा ब्याज अनुदान आयोग लागू करना चाहिए। जिसके अन्तर्गत -

1. बैंको को ब्याज अनुदान रजिस्टर बनाना चाहिए जिसमें नियतिकों में सभी लेनदेन उनसे लिया गया। ब्याज समय दर और रकम नोट की जानी चाहिए।

【ख】 6 महीने के पश्चात उन्हें उस रकम को ज्ञात करना चाहिए ।
जो उन्होंने 6% से अधिक पर कमाया है ।

【ग】 ऐसे रकम को पहले भारतीय रिजर्व बैंक भारतीय अनुदान योजना
लेखा में जमा करके बाद में निच्यतिक के खाते में वापस कर देना
चाहिए ।

10- सभी प्रकार के बिलों पर समान ब्याज की दर लगाना आवश्यक
है :-

सभी प्रकार के बिलों पर एकसमान ब्याज की दर ली जानी
चाहिए, और लोगों से एक लिखित प्रतिष्ठा प्राप्त करनी चाहिए कि
वे बिलों का भुगतान एक निश्चित समय के पश्चात कर देंगे । मांग बिलों
का भुगतान मांग पर होता । अतः स्न०टी०पी० के अन्तर्गत उन पर दर
के रूप में उची ब्याज की दर की व्यवस्था है। यद्यपि उपरोक्त बात हर
समय सही नहीं हो सकती पर यदि मांग बिल स्न०टी०पी० के अन्तर्गत
प्राप्त नहीं होता है तो उस पर 16.5% ब्याज की दर प्राप्त
करना न्याय्य नही है । क्योंकि मांग बिल निम्न कारणों से दर
में प्राप्त हो सकती है ।

1- निच्यतिकर्ता के बैंक द्वारा निच्यति के पुपत्र भेजेन में देरी
होती है ।

- 2- आयातक के बैंक से डाक सम्बन्धी देरी हो सकती है ।
- 3- आयातक बैंक द्वारा प्रपत्रों को भेजने में देरी हो सकती ।
- 4- आयातक द्वारा बिल का भुगतान देर में किया जा सकता है ।
वह जहाज के पहुँचने तक इन्तजार कर सकता है ।

उपरोक्त तथ्य ऐसे हैं जिन पर नियतिकों का कोई अधिकार नहीं होता है । यदि नियति से सम्बन्धित विभिन्न संस्थाओं द्वारा देरी की जाती है तो उसके कारण नियतिकर्ता को दण्ड स्वरूप ऊँची ब्याज की दर का भुगतान करने के लिए विवश नहीं करना चाहिए ।

11- बैंकों में उपभोक्ता सम्बन्धी सुधार होना चाहिए

बैंकों की सेवाओं में विशेष कर विदेशी विनिमय व्यवहार में सुधार की आवश्यकता है। बैंक की कार्यकुशलता में कमी के कारण नियतिकर्ता देशको बड़ी हानि उठानी पड़ती है । श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि अन्तराष्ट्रीय व्यापार में सुखी स्थिति बनाये रखने के लिए जिन बैंकों में विदेशी विनिमय का कार्य होता है । उनकी सेवाओं में सुधार किया जाना चाहिए ।

12- हस्तलिखित निर्देशों की समाप्ति :-

कुछ बैंकों ने अभी भी हस्तलिखित पत्र भेजे जाते हैं। विदेशी बैंक विशेषकर ऐसे देशों के बैंक जहाँ अंग्रेजी भाषा नहीं है। वे इंग्लिश के पक्षों को सही-सही न पढ़ पाते हैं न समझ पाते हैं। जिसके कारण पत्रों के जवाब में देरी होती है। ऐसे बैंकों में हस्तलिखित पत्रों के स्थान पर अच्छे टाइपराइटर का प्रयोग किया जाना चाहिए। श्री बरनवाल ने यह स्पष्ट किया कि विदेशी विनिमय साधनों की प्राप्ति के लिए निर्यात आवश्यक है और निर्यात में मुद्रा के लिए बैंक क्षेत्र आवश्यक है। बैंकों को विदेशों में अधिक से अधिक शाखाएं खोलनी चाहिए।

13- आयात - कालीन के निर्यात के अतिरिक्त कुछ वस्तु का आयात भी किया जाता है बैंकों द्वारा केवल निर्यात की सेवाएं ही नहीं बल्कि आयात की सेवाएं भी करनी चाहिए। इसके लिए बैंक के कनिष्ठ अधिकारियों को निर्यात सम्बन्धी प्रशिक्षण दी जानी चाहिए।

14- सी.सी.एस. भुगतान बैंक के द्वारा होना चाहिए -

भदोही कमीखा घोस्निया और ई माधो सिंह ज्ञानपुर गोपीगंज हठिया वाराणसी और मजपुर में हस्तीनिर्मित कालीन है।

इन केन्द्रों से लगभग 70 करोड़ रुपये के कालीन का निर्यात किया जाता है। इन केन्द्रों का कालीन उत्पादन की दृष्टि से राष्ट्रीय आय में महत्वपूर्ण स्थान है। भदोही धर्मिया मिर्जापुर कालीन उत्पादन में कार्यरत रहे बैंक और वित्त संस्थाएँ इस उद्योग की आवश्यकता को पूरा कर रही हैं और उनमें स्पर्धा लगी रहती है। इन क्षेत्रों में कुशल बुनकर भी आवश्यकतानुसार प्राप्त हो जाते हैं। भारत के हस्तीनिर्मित कालीनों में अच्छी गाँठें और उत्तम डिजाइन तथा पयप्ति मात्रा में उत्पादन सस्ते कीमत पर इसी क्षेत्र में प्राप्त होता है। यद्यपि कालीन उद्योग का महत्व बेरोजगारी की समस्या हल करने की दृष्टिकोण से है। पर इसकी बहुत सी समस्याएँ ऐसी हैं जिसके कारण इसमें उतनी मात्रा में रोजगार सृजित नहीं किया गया है जितना की संभावना थी। अच्छे कच्चे ऊन और डाई का अभाव परिवहन के अच्छे साधन सुलभ न होना। अनुपयुक्त श्रम सम्बन्धी कानून पयप्ति वित्त अनुपयुक्त सड़के शक्ति की पूर्ति न प्राप्त होना। टेली फोन का उपयुक्त रूप से कार्य न करना इत्यादि इसकी मुख्य समस्याएँ हैं।

कालीन बुनकरों के समस्त वित्तीय समस्या होती है कि क्योंकि उन्हें कालीन नियतिक्तियों द्वारा कालीन की बुनाई की पारिश्रमिक कार्य समाप्त होते ही तुरन्त नहीं दिया जाता है। यह समस्या कालीन

नियतिको के सम्झा भी होती है क्योंकि कभी-कभी उन्हें बैंकों से पर्याप्त वित्त नहीं प्राप्त होता है ।

श्री पी.के. मिश्रा मैनेजर इलाहाबाद के नियति कर्त्ताओं को पर्याप्त मात्रा में वित्त न दिए जाने का कारण पूछा गया । उसमें उन्होंने बैंक मैनेजरो की बनाय नियतिकर्त्ताओं की कमियाँ और गलतियाँ निकाली । उन्होंने यह स्पष्ट किया कि नियतिकर्त्ता अधिकतर अपने खरीदारों से लिखत संपिदा के रूप में आँक्रे प्राप्त कर लेते हैं । इन्हीं संपिदा के आधार पर बैंक से वित्त प्राप्त करने का प्रयास करते हैं । यदि नियतिको और आयातको की प्रतिष्ठा बैंक की दृष्टि में अच्छी नहीं होती है। विभिन्न औपचारिकताओं को पूरा करने के पश्चात् बैंक उन्हें ऋण देता है। ऐसी अनुभूति व्यापक है कि बाद में नियतिको द्वारा कालीन की समय से आपूर्ति न किये जाने के कारण या उपयुक्त गुण वाले कालीनों की आपूर्ति न किये जाने के कारण नियतिको और आयातको के बीच गलतफहमी विकसित हो जाती है। ऐसी स्थिति में आयातकर्त्ता माल लेने से इन्कार कर देते हैं या कोई उत्तर नहीं देते हैं। भले ही उनका माल उनके तक पहुँच चुका होता है । ऐसी स्थिति में बैंक मैनेजर कठिनाई की स्थिति में पहुँच जाता है । उसे एक ओर आयातकर्त्ताओं के बैंक को भुगतान के लिए लिखना पड़ता है

तो दूसरी और नियतिको के पीछे दौड़ना होता है । और अन्य कार्यों को छोड़कर खाली नियतिक की प्रतिष्ठा बनाये रखने का प्रयास किया जाता है। ऐसा भी देखा गया है कि कभी-कभी बैंक मैनेजर प्राप्त सूपना के आधार पर नियतिको को वित्त देने से इन्कार कर देता है तो उसे विभिन्न प्रकार की कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है उस बैंक मैनेजर को बहुत सी जाँच का शिकार होना पड़ता है । कभी-कभी उनका भविष्य खतरे में पड़ जाता है । जब वह नियतिकर्ता को अग्रिम प्रदान करता है और उस अग्रिम के वसूल न होने पर पूरा ऋण **Bad Debt** सामान्य परिस्थितियों में आयातकर्ता को दिया गया ऋण उस समय बुरा हो जाता है । जब नियतिक द्वारा नियति से सम्बन्धित प्रपत्रों को लेने से मना कर दिया जाता है । ऐसी परिस्थिति निम्न समय में अस्थित होती है जिसका परिणाम वित्तीय संस्थाओं को भोगनब पड़ता है ।

- 1- गुण मात्रा डिजाइन और रंगों के समूह में अन्तर होने पर
- 2- खरीददार के देश के बाजार में मन्दी की परिस्थितिया होने पर
- 3- आदेशित माल का नियति समय पर न होने पर चाहे वह निमणिकर्ता द्वारा देर में भेजा गया हो या जहाज के पहुँचने में देर होता है ।

- 4- जब नियतिको द्वारा दिया गया आदेश को मना कर दिया जाता है ।

वास्तव में नियतिकर्ता और आयातकर्ता दोनों ही वित्तीय संस्थाओं के लिए महत्वपूर्ण हैं । इन दोनों के लिए एक आचरण संहिता *Code of Conduct* का निर्माण किया जाना चाहिए । इस आचरण संहिता के निर्माण में सरकार आयातकों और नियतिकों के पारस्परिक विचार विमर्श किया जाना चाहिए । इस आचरण संहिता के निर्माण में श्री मिश्रा ने निम्नलिखित सुझाव प्रस्तुत किया है ।

नियतिकर्ताओं द्वारा निर्यात की जाने वाली वस्तु खरीददारों के आवश्यकतानुसार उसमें स्पष्ट की गई शर्तों के आधार पर निर्यात दिया जाना चाहिए ।

- 2- निर्यातिकर्ताओं द्वारा स्थान पर माल पहुँचाने के एक सप्ताह के बाद सभी प्रपत्रों को भेज दिया जाना चाहिए ।

- 3- यदि निर्यातिकर्ताओं द्वारा किसी प्रकार की गड़बड़ी की जाती है तो खरीददारों द्वारा इस मामले के सीधे सम्बन्ध में रिपोर्ट करना चाहिए । माल के आदेशों अस्वीकार करने के बजाय एजेंटों के माध्यम से इसे हल करना चाहिए ।

- 4- निर्यातिको द्वारा भेजे गये प्रपत्रों का भुगतान निर्यातिको द्वारा माल के पहुँचने पर आयात को द्वारा एक निश्चित समय के अन्तर्गत भुगतान की सलाह निर्यातिक बैंकों को दी जानी चाहिए । यदि उसका भुगतान एक निश्चित समय के अन्तर्गत नहीं होता है तो उस पर व्याज की दर लेना चाहिए ।
- 5- भारत सरकार को विदेशों से जहाँ कच्चीन खरीदे जाते हैं वहाँ पर स्टोर रूम और गोदाम खोलने चाहिए । जहाँ पर आवश्यकतानुसार निर्याति किये गये माल को गोदाम में रखा जा सके और समयानुसार उचित मूल्य पर बेचा जा सके ।
- 6- विदेशी बैंकों द्वारा एक आपूर्तिकर्ता के स्टोरेज चार्ज को दूसरे आपूर्तिकर्ता के चार्ज से नहीं करना चाहिए । निर्यातिकों पर कुछ पैधानिक शर्तों और बन्धन लगाये जाना चाहिए । जिसे वह एक बैंक से अधिक बैंकों से लेन देन न कर सके ।
- 7- विभिन्न बैंकों द्वारा जिन निर्यातिकों को वित्त प्रदान किया जाता है स्थानीय रूप से उसकी एक सूची बना कर सभी बैंकों में भेजा जाना चाहिए । जिसे दोबारे वित्त से काग जा सके ।

8- यदि निर्यात व्यापार के लिए लिया गया ऋण बुरा ऋण हो जाता है तो उसके लिए शाखा प्रबन्धक को जिम्मेदार नहीं ठहराना चाहिए ।

उत्तर प्रदेश वित्तीय निगम

कालीन उद्योग की वित्तीय आवश्यकताओं को दो भागों में बाँटा जा सकता है ।

1- स्थिर सम्पत्तियाँ इसके अन्तर्गत भूमि गोदाम के लिए बिल्डिंग विधायन गृह कार्यालय ऊँच काटने फैलाने के लिए स्थान मशीनरी सधन्त्र करवा धुलाई तालाब ट्यूबवेल धुलाई के लिए स्थान इत्यादि को सम्मिलित किया जा सकता है ।

2- कार्यशील पूंजी के लिए वित्त

कार्यशील पूंजी का अर्थ उस पूंजी से होता है जो दिन प्रति दिन के कार्य में लगाई जाती है। इसके अन्तर्गत कच्चे माल खरीदने के लिए जिसमें ऊनी धागे सूती धागे डाई और रसायन बुनकरों की मजदूरी स्टॉक में माल रखने के लिए और व्यापार में कुछ वस्तुओं के प्रयोग करने के लिए वित्त की आवश्यकता होती है। कालीन उद्योग में कार्यशील पूंजी की आवश्यकता अधिक होती है। क्योंकि कालीन उद्योग में श्रम लागत अधिक होती है तथा छोटे मोटे यन्त्रों को भी खरीदना

पड़ता है। कालीन उद्योग के उत्पादन का निर्यात देशों को होता है ।
इस लिए व्यापार महीनों लग जाते हैं इन सब कार्यों के लिए कार्यशील
पूंजी की आवश्यकता है तथा इससे पूंजी की आवश्यकता तुलनात्मक रूप में कम
है ।

उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम कालीन उद्योग में उद्यमियों को
स्थिर पूंजी के विनियोग के लिए सस्ते ब्याज की दर पर ऋण देती है ।
जो भूमि एवं कच्चे भवन निमणि प्लान्ट और मशीनरी खरीदने के लिए
मुख्यतया दिए जाते हैं । उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम द्वारा दिए जाने
वाले ब्याज की दर व्यापारिक बैंक के ब्याज की दर नीची होती है ।
जो वर्तमान में 9.5 से 11 % तक है । उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम 9
से 13 वर्षों के लिए ऋण दिया करता है। जिसमें 1 से 2 वर्ष तक विलम्ब
समय शामिल रहता है। इसके लिए गारन्टी या सिक्क्योरिटी
की आवश्यकता नहीं होती है। आवश्यकभावी ऋण पर उच्च और सस्ते
ब्याज की दर पर समुदायित करते हैं ।

उत्तर प्रदेश वित्तिय निगम द्वारा भूमि खरीदने भवन के
निमणि वेयर हाउस कार्यालय वक्रीड डाई प्लेट फार्म धुलाई के लिए प्लेटफार्म
आदि के लिए ऋण देती है । इसका 10 से 20 % भाग उद्यमियों को
लगाना होता है शेष 85 से 90% भाग वित्त निगम द्वारा दीर्घकालीन

ऋण के रूप में 9 से 13 वर्षों के लिए दिए जाते हैं। स्थिर पूंजी प्राप्त करने के लिए लगत 10 से 20 % जो उद्यमियों द्वारा लगाई जाती है। इसका 50% भाग शिक्षित बेरोजगारों को 8 हाई स्कूल तक पढ़े हुए व्यक्तियों सस्ते ब्याज की दर पर दिया जाता है। इस प्रकार कालीन उद्योग चलाने वाले उद्यमियों को केवल 5.7 % से 10% तक की पूंजी स्वयं की लगानी होती है। अतः ऐसे उद्यमी जिसके पास थोड़ी भी पूंजी है। एक बड़ा कालीन उद्योग वित्तीय निगम की सहायता से लगा सकते हैं। वित्तीय निगम के सरकारी ऋण के अतिरिक्त स्थिर पूंजी के विनियोग में 10 से 15 % तक सरकारी अनुदान दिया जाता है। जिसे भूमि खरीदने भवन के निर्माण में मशीनरी और समन्वय खरीदने में व्य. दिया जाता है जिसे वापस नहीं करना पड़ता है।

कालीन निर्यात गारन्टी निगम

किसी भी राष्ट्र की आर्थिक सुदृढ़ता बनाने के लिए निर्यात एक आवश्यक पहलु है। निर्यात के जरिए आवश्यक कच्चा माल एवं उपयोज की वस्तुओं का आयात करने में सहायता मिलती है। निर्यात को बढ़ावा देने से विकास-शील देश के विकास योजनाओं तथा विदेशी ऋण को सन्तुलित बनाये रखने में सहायता मिलती है अन्तराष्ट्रीय व्यापार में बढ़ती हुई प्रतिक्रिया में निर्यातकों को न केवल गुणवत्ता मूल्य एवं सामान पहुँचाने की

सेवाओं में ही प्रतिस्पर्धा करनी पड़ती है। बालिक विक्रय की गयी वस्तु का मूल्य प्राप्त करने में भी प्रतिस्पर्धा करनी पड़ती है। वर्तमान अन्तराष्ट्रीय व्यापार में उधार का एक महत्वपूर्ण स्थान हो गया है। विदेशी व्यापारियों को सामान विक्रय करने में दो मूल भूत जोखिम उठाना पड़ता है।

1- माल पहुँचाने का जोखिम व अन्य पथ जोखिम सामान्य जोखिम,

2- निर्यात साख पत्र का जोखिम जहाँ तक साधारण जोखिम और पथ जोखिम का प्रश्न है इसे बीमा कम्पनियों द्वारा ही वहन कर लिया जाता है और निर्यात साख का जोखिम साखका बीमा करने वाले लोगों द्वारा ही लिया जाता है। उधार देने वाले नियोक्तिकों द्वारा साखदेने पर दो समस्याएँ होती हैं।

3- उसकी आर्थिक क्षमता समुद्र पार रहने वाले विदेशी आयातकों को अपने व्यय से तैयारमाल देने योग्य होना चाहिए।

4- उसे अपने विदेशी आयातकों द्वारा दिए गये निर्धारित तिथि तक भुगतान प्राप्त करने का जोखिम भी लेना पड़ता है। आयातक

36- रितेश हैन्डी क्राफ्ट बोर्ड मिर्जापुर उ० प्र० के आर.के.मिश्रा के विचार "Carpet - e - world" 1989 पेज नं० 238

व्यापारी बूक करता या दिवालिया हो सकता है। क्योंकि यह व्यापारिक जोखिम है कोई भी युद्ध आन्तरिक गृहयुद्ध या देश की आर्थिक और राजनीतिक परिस्थितियों का बदलाव आयातक व्यापारियों के भविष्य का निर्धारण करता है। यह सम्भावनाएँ हैं कि उस देश के नियमों में विदेशी भुगतान या विदेशी मुद्रा विनिमय विदेशी माल आयात करने में कुछ रुकावट या पाबन्दी लगा दी जाय अथवा विदेशी भुगतान में कुछ विशेष कर लगा दी जाय। यह समस्त राजनीतिक जोखिम है जिनके चलते नियतिक को अपने उत्पादन के मूल्य की प्राप्ति में विलम्ब या बाधा उत्पन्न हो सकती है। जिसके फलस्वरूप नियतिक को वित्तीय क्षति वितीय परेशानियाँ या व्यवसाय में हानि उठानी पड़ सकती है।

नियति साथ गारन्टी कासपोरेशन

नियतिको को साथ पत्रों के जोखिम से बचाता है और वाणिज्यिक एवं राजनैतिक दोनों ही क्षेत्र में होने वाले हानि को सुरक्षित करने में इसकी अह भूमिका है। बूक यह वित्त पोषण करने वाली बैंको को उनके द्वारा दिए गये वित्त की गारन्टी देता है। अतः इस प्रकार नियतिको

को बैंको से पर्याप्त साख सुविधा मिलती है। ई.सी.स्व.सी के बीमा पर निर्यातिक अपने पूर्ण विश्वास के साथ विश्व बाजार में अपने निर्यात व्यापार का प्रसारण का सकता है। इसी जी.सी. की संरक्षण में विश्व बाजार में उतरने में अधिक बचाव व सुरक्षा होती है **|| E.C.G.C ||** का प्रमुख उद्देश्य भारत वर्ष में निर्यात वृद्धि को मदद करते हुए मजबूत करता है। मुख्य दो रूप से यह होता है।

1- निर्यातिकों को आयातकों के साथ पर अपने सामान के निर्यात व अन्य सेवाओं के बदले जोखिम उठाता है।

2- बैंक और वित्तीय संस्थाओं द्वारा निर्यातिकों को दिए जाने वाली समस्त सुविधाओं की गारन्टी लेता है।

स्पोर्ट क्रेडिट गारन्टी कासोशेन

यह पूर्ण स्पेण सरकार का निगम है जिसकी 1957 में स्पोर्ट रिस्क इन्श्योरेंस कासोशेन **|| E.R.A.C. ||** के रूप में स्थापना की गयी जो कि भारतीय निर्यातिकों के साख बीमा कर सकते। वर्ष 1964 में इसका नाम स्पोर्ट क्रेडिट गारन्टी कासोशेन लिमिटेड रखा गया जिसने वृहत्तर रूप में बैंको का भी उनके द्वारा प्रदान किये जाने

वाले निर्यात की गारन्टी देना प्रारम्भ किया। यह कार्पोरेशन भारत सरकार के वाणिज्य मन्त्रालय के सीधे नियन्त्रण में कार्य करता है। जिसके प्रबन्धन में बैंक व बीमा व उद्योगादि से निदेशक मण्डल प्रबन्धनकरता है। जब भी आप ऋण की साथ सीमा के लिए आवेदन करते हो तो यह सुनिश्चित कर ले कि एक वाणिज्य सीमा तक यह स्वीकृति हो सकता है। चूंकि निर्यात का उद्देश्य अपने व्यापारी के आयातक से धन प्राप्त करना होता है। अतः ऐसे ही आयातक को माल देना चाहिए जिसकी साथ हो। वह निर्यातकर्ता जो **E. C. G. C.** पालती रखते है। उनसे यह उम्मीद की जाती है कि वह लगातार इस बात पर चौकना रखे कि आयातक की -बाजार में साथबनी हुई है या निर्यातिक स्तर ही अपने आयातक व्यापारी के साथ का संस्तुति करने वाला होना चाहिए।

E. C. G. C. पालती केवल अनदेखी घटनाओं के कारण निर्यात में हुए हानि का बीमा आयातकों को करता है। इसे आयातक की दूरदर्शिता का रूप सम्झना चाहिए। दूसरी ओर यह इस धारणा पर आधारित है कि निर्यातिक सामान्य पूर्ण सावधानियों एवं दूरदर्शिता से बिना किसी लापरवाही के पूर्ण आत्म विश्वास के साथ आयातक से करता है। साथ ही पालती के सम्बन्ध में **E. C. G. C.** प्रत्येक निर्यातकों से **क्रेडिट लिमिट** साथ सीमा की मांग करता है।

यह साखसीमा क्रेता व्यापारी की होनी चाहिए जिसे **|| D.P.D.A ||** अथवा कूी निकासी जैसी शर्तों पर दिया जाता है। आयातक व्यापारी द्वारा दी गयी साख सीमा की पुष्टिकरण का उद्देश्य व्यापारी की बाजार में साख से होता है इसको दूसरे रूप में यह भी कहा जा सकता है कि आयातक की साख पत्रप्राप्त करने के पीछे **|| E.C.G.C ||** का यह उद्देश्य होता है कि यह निर्धारित कर सके कि नियंत्रित को आयातक व्यापारी की साख पर किस सीमा तक क्लेम दिया जा सकता है। एक निश्चित निश्चित समय के लिए साख सीमा रुपये में स्वीकृत होती है। जिसमें भुगतान का तरीका एवं साखसीमा लागू होने की तिथि वर्णित होती है।

प्रथम आवेदन-पत्र

जब एक आवेदन पत्र किसी आयातक व्यापारी के लिए प्रथम बार साख सीमा के लिए दिया जाता है तो यह फार्म नं-144 पर दिया जाना चाहिए।

यह आवेदन पत्र पूर्णरूप से एवं पठनीय ढंग से भरा जाना चाहिए। चूंकि क्रेता व्यापारी आयातक व्यापारी की साख संदीभत

सूचना प्रथम दृश्यता बैंक को जाना व पता पूर्ण रूप से भरा जाना चाहिए ।
 उस आयातक व्यापारी का बैंक खाता संख्या यदि आवेदन पत्र में भर
 दिया जाता है तो उसकी साख जानने में बैंक और आसानी हो जायेगी ।
 आवेदन-पत्र काफी अग्रिम रूप से ही दे देना चाहिए । साधारणतया जो ही
 व्यापारिक पत्राचार प्रारम्भ हो तो ही यह दे दिया जाना चाहिए ।
 आर्डर के प्राप्त होने के बाद देर से दिए गये आवेदन-पत्र में कार्पोरेशन
 को इतना कम समय मिल पाता है कि वह पूरी सम्भावना बनी रहती है ।
 कि कालीन के निर्यात शिपमेन्ट के समय तक वह इसका सीमा न कर सके,
 क्योंकि ई. सी. जी. सी. के साख सूचना अधिकरणों एवं बैंकों द्वारा
 आयातक के देश से आयातकी साख पता करने में कुछ समय लग सकता है,
 उसके पश्चात् ही आवेदन पत्र पर कोई निर्णय लिया जा सकता है ।
 यदि नियतिक स्वयं ही व्यापारिक पत्राचार के समय ही अपने स्वोत्तो
 से आयातक की साख का पता आयातक के देश की बैंको एवं साख सूचना
 अधिकरण से प्राप्त कर ले तो यह उसके कार्पोरेशन के लिए काफी सहायक हो
 सकता है। सूचना प्राप्त करना एक सामान्य प्रक्रिया है आयातक को मात्र
 यह कहना होगा कि वह अपने बैंक से यह आवेदन करे कि उसका बैंक
 आयातक व्यापारी के देश से उसे बैंक द्वारा उसकी साख का पता पत्राचार
 से कर ले इसमें व्यय कम होता है लेकिन समय की बचत अधिक होती है ।
 यदि आयातक से लम्बे मूल्य के आयात आदेशका सम्झौता हो जाय तो
 बैंक रिपोर्ट संक्षिप्त होने के कारण कभी-कभी पर्याप्त नहीं होता ।
 ऐसी परिस्थितियों में नियतिक स्वयं और सीधे साख सूचना अधिकरणों
 द्वारा आयातक की साखका पूर्ण चोरा मांगा सकता है यह सूचनाएं बैंक

द्वारा प्राप्त सूचनाओं से कुछ ज्यादा खर्चीका पड़ जाती है इस तरह की रिपोर्ट में सूचनाएँ 50 से 100 अमेरिकन डालर पड़ती हैं ।

ठेकेदार एवं बुनकर तथा संस्थागत वित्त व्यवस्था

कालीन उद्योग से उत्पादन कार्यको तीन वर्गों द्वारा श्रमिकों को नियुक्त किया जाता है बने बनाये कालीन को बेचने या निर्यात करने के कार्य को विक्रेता या निर्यातकों द्वारा किया जाता है। कालीन की बुनाई का कार्य सम्पन्न किया जाता है। बुनकरों द्वारा कालीन की बुनाई के लिए आवश्यक कच्चे माल तथा सुविधाएँ एक तीसरे वर्ग द्वारा प्रदान की जाती हैं जिसे ठेकेदार कहा जाता है ।

कालीन उद्योग के लिए संस्थागत वित्त की व्यवस्था केवल विक्रेता या निर्यातक वर्ग ही हो सकता है । विक्रेता या निर्यातकों को व्यापारिक बैंकों द्वारा निर्यातक के कार्य के लिए विभिन्न प्रकार की व्यवस्था की गयी है। ठेकेदार और बुनकर ऐसे वर्ग हैं जिन्हें कालीन के उत्पादन कार्य में व्यापारिक बैंकों द्वारा किसी भी प्रकार की वित्तीय सहायता नहीं दी जाती है। ठेकेदार एक ऐसा व्यक्ति होता है जो एक महाजन भी होता है या समाज का एक प्रभाव

शाली व्यक्ति होता है जिसे विभिन्न व्यक्तियों से सगे सम्बन्ध मित्र एवं जान पहचान के व्यक्तियों से कालीन के कार्य के लिए आवश्यक रकम प्राप्त हो जाती है। कालीन बुकर ग्रामीण अर्थव्यवस्था का एक ऐसा अंग होता है जिसे सीमान्त कृषक या भूमिहीन मजदूर कहा जाता है। उसे कच्चा लगाने के लिए आवश्यक कच्चा माल खरीदने के लिए और अन्य कार्यों के लिए आवश्यक वित्तीय सहायता व्यापारिक बैंको द्वारा नहीं मिल पाती है। बुनकरो के सर्वेक्षण के दौरान एक भी बुनकर परिवार ऐसा नहीं मिला जिसे व्यापारिक बैंको से कालीन की बुनाई के आवश्यक कार्यों के लिए ऋण प्राप्त हुआ हो।

बुनकरो को आवश्यक वित्तीय सहायता देने की दिशा में सहकारी बैंको और क्षेत्रीय ग्रामीण बैंको से वित्तीय सहायता देने का प्रयास किया जा रहा है पर यह रकम बहुत कम परिवारों को मिल सकती है तथा मिली हुई सहायता की रकम बहुत कम हुई है जो बुनकर के कार्य के लिए अपर्याप्त है।

अध्याय- नौ

निरक्षर एवं सुश्राव

वाराणसी और मीरजापुर दोनों जनपदोंकी अर्थ व्यवस्था कृषि प्रदान है। वाराणसी जनसंख्या 6.7% और मीरजापुर जनसंख्या 8.7% जन संख्या ग्रामीण क्षेत्रमें निवास करती है। दोनों जनपदों में पारिवारिक उद्योगों में विकास के कारण कृषि पर आश्रित जन संख्या का भार अत्यधिक नहीं है इस लिए क्षेत्र में ग्रामीण बेरोजगारी और अर्धबेरोजगारी की समस्या उतनी अधिक नहीं है जितना की उन जनपदों में होती है जिनमें कृषि के साथ-साथ अन्य उद्योगों का विकास नहीं हुआ है। जनसंख्या में कालीन उद्योग के विकास के कारण लोग कृषि क्षेत्र में मजदूरी कम करने लगे हैं। कालीन की बुनाई करना अधिक उपयुक्त सम्झते हैं।

कालीन उद्योग का महत्त्व न केवल शहरी दृष्टिकोण से है बल्कि ग्रामीण श्रमिक जन संख्या का बहुत बड़ा भाग इस उद्योग से अपनी जीविका आर्जित करता है।

कालीन की बुनाई का कार्य करने वाले बुनकर कालीन उद्योग की धुरी हैं। उत्तर प्रदेश में कालीन बुनकरों की सबसे घनी

बस्ती भदोही और उसके आस-पास जैसे उगापुर नई बाजार तथा
 झानपुर, कमरिया, गोपीगंज, घोसिया, सेव औराई तथा मीरजापुर
 जनपद में निवास करती है। ग्रामीण क्षेत्र में कृषि के पश्चात् कालीन
 बुनाई का उद्योग एक सबसे बड़ा कुटीर उद्योग एवं छोटे पैमाने का
 उद्योग है। जिसमें ग्रामीण क्षेत्र एवं शहरी क्षेत्रों की एक बड़ी जन संख्या
 कार्य में लगी है। कालीन की बुनाई करने वाले लोगों में दो वर्ग है।
 एक वर्ग ऐसा है जिन्होंने अपने घरों में बुनाई के कस्बों की स्थापना
 की है, और बुनकरों से मजदूरी के आधार बुनाई का कार्य सम्पन्न करते हैं।
 दूसरा वर्ग वह है जो बुनकर बुनाई का कार्य अपने कस्बों पर करते हैं।
 ग्रामीण तथा शहरी दोनों क्षेत्रों में बुनकरों द्वारा बुनाई का कार्य अपने
 घरों में अपने कस्बों पर किये जाते हैं। कस्बों पर बुनाई के लिए
 उन्हें आदेशसंघ कच्चा माल ठेकेदारों द्वारा दिया जाता है। एक
 बड़ी मात्रा में कस्बों की सम्पना करके श्रमिकों की सहायता से बुनाई
 का कार्य सम्पन्न कराने वाले कस्बा स्वामियों के एक नये वर्ग का
 विकास हुआ है। यह समाज का एक सम्पन्न वर्ग है, बुनकरों में जिन
 बुनकरों के पास अपने घरों में कस्बे हैं उनकी आर्थिक स्थिति उन बुनकरों
 की अपेक्षा अच्छी है जो मजदूरी के आधार पर बुनाई का कार्य करते
 हैं। इन बुनकरों को श्रमिकों की श्रेणी में रखा जाता है।

कस्बा स्वामियों द्वारा अब वर्तमान में अपने घरों
 के कस्बों पर बुनाई के कार्य को अधिक महत्व दिया जा रहा है।
 इसका कारण कस्बा स्वामियों के द्वारा यह स्पष्ट किया गया कि

जो बुनकर अपने घरों पर कालीन की बुनाई का कार्य करते हैं। वे बुनाई का कार्यदर में सम्मान करते हैं और कभी-कभी घोट्या गुणवत्ता वाले माल का प्रयोग करके दिए गये उन्हें अच्छे माल के साथ बेच देते हैं जिससे उसके कालीन का मूल्य बाजार में घोट्या किस्म का होता है। दूसरी ओर बुनकरों को ठेकेदारी प्रथा के प्रति यह शिकायत है कि ठेकेदार उन्हें पूरा पारिश्रमिक काम कराने के गुरन्ता पड़पात नहीं देते हैं बल्कि उन्हें पारिश्रमिक के लिए बहुत दिनों तक परेशान रहना पड़ता है। बुनाई के इन दोनों कर्तों, ठेकेदार एवं बुनकरों की अपनी-अपनी समस्याएं हैं। इन समस्याओं के निराकरण के लिए अभी सरकार द्वारा कोई ठोस प्रयास नहीं किया गया है। बुनकरों की आर्थिक स्थिति में सुधार के लिए सरकार की ओर से विभिन्न स्तरों में आर्थिक सहायता प्रदान करना आवश्यक है। ऐसे बुनकर जो अपने घरों में कस्बों की स्थापना करना चाहते हैं या अपने कस्बों का विस्तार करना चाहते हैं उन्हें आर्थिक सहायता प्रदान करना आवश्यक है इसके अतिरिक्त वे बुनकर जो मजदूरी के आधार पर कस्बा स्थापित करने के यहां बुनाई का कार्य करते हैं उन्हें सभी सुविधाएं एवं सेवाएं प्रदान करनी होंगी। जिससे उनका सामाजिक एवं आर्थिक जीवन सुधारा जा सके।

कालीन उद्योग एक ऐसा उद्योग है जो जिसके अन्तर्गत उत्पादन का कार्य विभिन्न स्तरों में विभाजित है कालीन की धुलाई का कार्य बुनकरों द्वारा उत्तरी धुलाई, कटाई एवं रंगाई का कार्य अन्य वर्गों द्वारा सम्पन्न किया जाता है। इसके पश्चात् ठेकेदारों के माध्यम से कालीन बन कर बिक्री के लिए उत्पादक या विक्रेता या निर्यात कर्ता के पास पहुँचता है। कालीन की धुलाई और तम्बाई का कार्य कालीन उद्योग के एक सहायक उद्योग के रूप में अर्द्धशहरी एवं ग्रामीण क्षेत्रों में विकसित हुआ है कालीन की धुलाई का कार्य जिनके पास अपना ठूँआ और जमीन होती है, उनके द्वारा किया जाता है। ठूँओं में पॉमिंग सेट लगा कर इस कार्य को सम्पन्न किया जाता है। कालीन की धुलाई का उद्योग भी दो स्तरों में विकसित हुआ है।

1- कुछ व्यक्ति पॉमिंग सेट की सेवार किराये के आधार पर प्रदान करते हैं और धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने वाले इस सुविधा को करते हैं।

2- धुलाई का कार्य ठेकेदारों द्वारा अपने श्रमिकों के माध्यम से सम्पन्न कराया जाता है।

3- ठेकेदारों द्वारा धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिकों को दैनिक मजदूरी के आधार पर रखा जाता है ।

4- कुछ स्थानों द्वारा पी मंगसेटो के माध्यम से केवल जल की पूर्ति ही नहीं की जाती बल्कि कालीन की धुलाई और सफाई का ठेका भी लिया जाता है । इस कार्य के लिए पी मंगसेट मालिकों द्वारा अपने श्रमिक रखे जाते हैं। कालीन की धुलाई के लिए प्रायः पुरुष श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कालीन की धुलाई का कार्य प्रायः ग्रामीण एवं नगरीय क्षेत्र में सम्पन्न किया जाता है । धुलाई का कार्य करने के लिए एवं शहरी क्षेत्रों में पी मंगसेटो का निर्माण केवल इसी कार्य के लिए किया जाता है, और ग्रामीण क्षेत्र में इन पी मंगसेटो से कृषि का कार्य भी किया जाता है । कालीन की धुलाई का कार्य एक सहायक उद्योग के रूप में विकसित हुआ है । यह उस समय विकसित होता है जब कृषि के लिए जल की आवश्यकता नहीं होती और कालीन की धुलाई का कार्य किया जाता है। अर्धशहरी क्षेत्रों में भी पी मंगसेट की स्थापना केवल धुलाई के कार्य के लिए ही नहीं की जाती बल्कि उससे सिंचाई का कार्य भी किया जाता है नगरीय क्षेत्र में ऐसे लोग जिनके पास पर्याप्त मात्रा में भूमि होती है, वे इस कार्य को करते हैं। कालीन की धुलाई के साथ-साथ वे अपने खेतों

में कृषि का कार्य भी करते हैं। भदोही, ज्ञानपुर और मीरजापुर क्षेत्रों में धुलाई किये जाने वाले सम्पूर्ण क्षेत्र में कुओं की संख्या लगभग दस हजार है। भदोही क्षेत्र के अन्तर्गत परसीपुर, सुखियावा, मोट, नई बाजार, आदि कस्बे आते हैं जिनका विस्तार 25 वर्ग किलो मीटर के अन्तर्गत है इस क्षेत्र में ऐसे कुओं की संख्या जिनके माध्यम से कालीन धुलाई का कार्य होता है, लगभग 300 बतायी गयी है।

कालीन उद्योग की अधिकांश औद्योगिक इकाइयां बने बनाये कालीनो की बिक्री का कार्य करती हैं। कुछ औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया गया है। इन औद्योगिक इकाइयों द्वारा धुलाई के कार्य के लिए कुछ स्थायी कर्मचारियों की नियुक्ति भी की गयी है। इन्हें जमादार कहा जाता है जिनको औद्योगिक इकाइयों के माध्यम से स्थायी कर्मचारियों की भांति वेतन दिया जाता है। जमादार का मुख्य कार्य कालीन की धुलाई के कार्य को सम्पन्न कराना होता है। कालीन की धुलाई का स्थान औद्योगिक इकाइयों द्वारा जमादार की देखरेख में किया जाता है। जमादार दैनिक मजदूरी के आधार पर आवश्यक श्रमिकों को रख कर कालीन की धुलाई का कार्य सम्पन्न कराता है औद्योगिक इकाइयों द्वारा कालीन की धुलाई का कार्य स्वयं के

हाथ में लेने के बहुत से कारण रहे हैं ।

फील्ड सर्वेक्षण की अवधि में ऐसा पाया गया कि ठेकेदारी प्रथा की विभिन्न कमियों के कारण औद्योगिक इकाइयों ने कालीन की धुलाई का कार्य अपने हाथों में लिया है । ठेकेदारों के सम्बन्ध में प्रायः शिकायत मिली है कि इनके द्वारा धुलाई के कार्य में आवश्यक समय बर्बाद किया जाता है इनके द्वारा प्रायः समय पर माल तैयार करके नहीं दिया जाता है लोगों के अनुसार ठेकेदारों द्वारा धुलाई के नाम पर एक बड़ी मात्रा में धनराशि प्राप्त की जाती है इसका उपयोग दूसरे कार्यों में कर लिया जाता है। कुछ लोगों के अनुसार ठेकेदारों द्वारा धुलाई के कार्य में कालीन के गुणों पर ध्यान नहीं दिया जाता है ।

कालीन की सफाई और धुलाई का कार्य कुटीर उद्योग के अन्तर्गत आता है। कालीन की धुलाई का कार्य दैनिक मजदूरों के माध्यम से सम्पन्न किया जाता है इन मजदूरों की स्थिति सबसे दयनीय और खराब है तथा इन पर सरकार की ओर से कोई अंकुश और नियन्त्रण नहीं लगाया गया है। इन श्रमिकों की

स्थिति ग्रामीण एवं शहरी क्षेत्रों में भवन निर्माण में कार्य करने वाले श्रमिकों की भाँति है जिनकी सेवाएँ दैनिक मजदूरी के आधार पर निजी व्यक्तियों द्वारा प्राप्त की जाती हैं, जो ईंट गारा देने वाले या ग्रामीण क्षेत्र में दैनिक मजदूरी पर कार्य करने वाले श्रमिकों की भाँति हैं। यह क्षेत्र पूर्णतया श्रम की दृष्टिकोण से निजी क्षेत्र के अन्तर्गत आता है। जिस प्रकार भवन निर्माण कार्य में दैनिक मजदूरी के आधार पर जब तक काम होता है तब तक उनकी सेवाएँ प्राप्त की जाती हैं और कार्य समाप्त होने के पश्चात् कार्य मालिक और श्रमिकों का सम्बन्ध समाप्त हो जाता है कार्य मालिक और श्रमिकों का सम्बन्ध प्रायः दैनिक होता है जो प्रत्येक दिन कार्य समाप्त होने के समय मजदूरी का भुगतान होने पर समाप्त हो जाता है। यही स्थिति कालीन की धुलाई करने वाले श्रमिकों की है।

भरोही क्षेत्र में अन्तर्गत लगभग 300 कुंए हैं जिनके मालिकों द्वारा कालीन की धुलाई की व्यवस्था की गयी है। इन मालिकों द्वारा औद्योगिक इकाइयों से धुलाई के कार्य के लिए आदेश प्राप्त किया जाता है। कभी-कभी इन्हे धुलाई के कार्य के आदेश ठेकेदारों द्वारा

भी प्राप्त होता है धुलाई के कार्य के लिए मजदूरी की दर क्षेत्र में निम्न प्रकार है ।

1- उच्च कोटि के कालीनो की धुलाई 20 रुपये प्रति मीटर के हिसाब से है ।

2- निम्न कोटि के कालीनो की धुलाई 8 रुपये प्रति मीटर के हिसाब से है ।

उपरोक्त से यह बात स्पष्ट होती है कि धुलाई के कार्य के लिए कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था है । कार्यानुसार मजदूरी की व्यवस्था होने के कारण श्रमिक पूरी क्षमता और लगन से कार्य करते हैं तथा कार्य भी अधिक होता है जहाँ तक श्रमिकों की पूर्ति का प्रश्न है धुलाई के कार्य के लिए श्रमिकों की कमी नहीं होती क्योंकि कालीन उद्योग के अन्तर्गत धुलाई का कार्य अन्य रोजगार के अवसरों की तुलना में कम कट दायक है। तथा श्रमिकों को किसी विशेष प्रशिक्षण एवं कुशलता हासिल करने की आवश्यकता नहीं होती वे विनिर्माण के क्षेत्र में या दिन भर ईंट गारा करने की तुलना में कालीन की धुलाई का कार्य तुलनात्मक रूप से करना अधिक पसन्द करते हैं क्योंकि यह कम कट दायक एवं अधिक प्रतिफल प्रदान करने

वाला कार्य है। इस लिए धुलाई का कार्य करने के लिए पर्याप्त मात्रा में श्रीमक ग्रामीण संघ अर्द्धशहरी क्षेत्रों से पर्याप्त मात्रा में प्राप्त होते हैं और श्रमिकों में इस कार्य को प्राप्त करने की स्पर्धा या होड़ सी लगी रहती है।

अध्ययन के दौरान यह पाया गया कि धुलाई का कार्य करने वाले सभी परिष्कृत सेटों की इकाइयाँ ऐसे परिवारों से सम्बन्धित हैं जिनका मुख्य पेशा कृषि है। कृषि कार्य में सिंचाई के साधन के रूप में परिष्कृत सेटों का निर्माण किया गया। जिसमें कृषि की सिंचाई के अतिरिक्त कालीन की धुलाई का कार्य भी लिया जाता है। यह पूछे जाने पर कि परिष्कृत सेटों की स्थापना सिंचाई के कार्य के लिए की गयी थी तो धुलाई का कार्य क्यों प्रारम्भ किया। इस प्रश्न के उत्तर में 39 या 78% उत्तर देने वालों ने यह उत्तर दिया कि परिष्कृत सेट पर होने वाले व्यर्थ को वसूल करना आवश्यक है जो धुलाई के कार्य करने से प्राप्त हो जाता है। 8 या 77% उत्तर देने वाले इस दृष्टिकोण के थे कि उनके परिवार में उन्होंने ऐसा अनुभव किया कि उनकी सन्तानों की स्थिति कृषि की ओर कम हो रही है। जो लोग पढ़ लिख गये हैं वे शहरों में चले गये

है और जो घर पर रहते हैं वे शहर का जीवन व्यतीत करना चाहते हैं तथा मेहनत कम करना चाहते हैं और ऐसा कार्य करना चाहते हैं जिसमें कम मेहनत से अधिक रकम प्राप्त हो सके। इतद्दृष्टिकोण से धुलाई का कार्य सरल लगता है इस लिए उसी पीसिंगसेट पर कालीन की धुलाई कार्य करने लगे हैं। 5 % उत्तर दाताओं ने अपने आय का साधन बढ़ाने के लिए धुलाई का कार्य प्रारम्भ किया, क्योंकि कृषि से प्राप्त होने वाली आय परिवार की बढ़ती हुई आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए अपर्याप्त थी।

कालीन धुलाई के दूसरे स्तर में एक बार जल द्वारा धुलाई कराने के पश्चात् रसायनिक पदार्थों से धुलाई की जाती है। रसायनिक पदार्थों से धुलाई करने का कार्य कुशल श्रमिक करते हैं। कालीन की धुलाई के पश्चात् उसे छुटा कर सूखने के स्थान पर ले जाना, उसे सूखने के लिए फैलाना, धुलाई के लिए आये हुए कालीनों का उतार कर धुलाई स्थल तक फैलाने का कार्य अकुशल श्रमिकों द्वारा किया जाता है। कुशल और अकुशल श्रमिकों की संख्याओं को देखकर यह कहा जा सकता है कि दोनों श्रमिकों का अनुपात समान होता है। सर्वेक्षण के अन्तर्गत

कालीन की धुलाई करने वाले मालिकों से पूछे जाने पर यह ज्ञात हुआ कि जन परिष्कृतों की क्षमता बड़े दो कालीनों के धोने की है उनमें एक साथ 100-श्रीमकों को रोजगार दिया जाता है। श्रीमकों के रोजगार का यह अनुपात छोटे- बड़े परिष्कृतों का लगभग एक समान है। जिन परिष्कृतों का कार्य छोटा है उनमें बड़े आकार का एक कालीन और छोटे आकार का पाँच कालीन, कालीन एक साथ धोया जा सकते हैं। सर्वेक्षण की गयी धुलाई की 50 इकाइयों में से 37 परिष्कृत सेट या 74% इकाइयाँ ऐसी थी जिनकी क्षमता दो बड़े कालीनों के धोने की या 10 छोटे आकार के कालीनों के धोने की है। या जिनमें 100 श्रीमकों को एक साथ धुलाई के कार्य रखा जाता है। जिनमें 50 कुशल श्रीमकों और 50 अकुशल श्रीमक होते हैं।

सर्वेक्षण कि गई 50 धुलाई की इकाइयों के ग्रीष्मकाल के चार महीनों में धुलाई से प्राप्त आय को साप्ताहिक संख्या 31 में वर्गीकृत किया गया है और आय 15 हजार से लेकर 1 लाख रुपये की सीमा तक वर्गीकृत की गयी है। इकाइयों में धुलाई का कार्य प्रायः मार्च के महीनों से प्रारम्भ होता है तथा जून में

अनी परम सीमा पर होता है। यह कार्य जुलाई में भी चलता रहता है या जब तक वर्षा ऋतु प्रारम्भ नहीं होती तब तक तेजी में रहता है। धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों में मार्च के महीने में लगभग 40 % इकाइयों की आय 35 हजार से 55 हजार रुपये के बीच थी। यदि धुलाई की जाने वाली इकाइयों के मार्च के महीने का बहुलक ज्ञात किया गया जो 47.5 हजार रुपया आता है, और धुलाई करने वाले 50 इकाइयों का औसत मूल्य 47.6 हजार रुपये आता है।

कालीन उद्योग के धुलाई का कार्य करने वाली इकाइयों द्वारा लिये गये विनियोग और इस विनियोग के परिणामस्वरूप आर्जित आय और रोजगार के अवसर का अनुपात ज्ञात करने के लिए सैम्पुलिंग इकाइयों में विनियोजित पूंजी से उनके द्वारा दिये गये कुल तथा अकुशल श्रमिकों को रोजगार के आधार पर विनियोजित पूंजी और रोजगार का अनुपात ज्ञात करने पर यह अनुपात 1 : 76 आता है जिसका अर्थ यह है कि धुलाई के कार्य में लगी पूंजी की एक इकाई द्वारा लगभग 76 व्यक्तियों को रोजगार दिया जाता है। इस आधार पर यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग

मे धुलाई का कार्य भी अधिक रोजगार के अवसर प्रदान किये जाने वाला व्यवसाय है ।

कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले इकाइयों में विनियोजित पूँजी एवं रोजगार के अवसरों के बीच उच्च स्तर के सह सम्बन्ध से यह बात स्पष्ट होती है कि कालीन उद्योग का यह भाग श्रम प्रधान तकनीक पर आधारित है । इसके विकास द्वारा अधिक से अधिक व्यक्तियों को रोजगार का अवसर प्राप्त होता है । भदोही और झानमूर जैसे क्षेत्र हैं जिनमें अधिकांश श्रमिक परिवार कालीन के उद्योग में ही कार्यरत हैं । अन्य छुटीर एवं छोटे पैमाने के उद्योगों का विकास इस क्षेत्र में नहीं हो सका है क्षेत्र के लगभग 80% परिवारों की जीविका कालीन उद्योग से सम्बन्धित उद्योगों से ही चलती है । कालीन की धुलाई का कार्य करने वाले श्रमिक दैनिक मजदूरी के आधार पर कार्य करते हैं इन्हें कार्य करने पर मजदूरी दी जाती है। यदि इन पर "

काम नहीं तो काम नहीं का सिद्धान्त लागू होता है इन श्रमिकों पर श्रम सम्बन्धी विभिन्न कानूनों के लागू होने के प्रश्न पर श्रम निरीक्षक

नै यह स्पष्ट किया कि ये श्रमिक श्रम सम्बन्धी कानूनों की विभिन्न धाराओं द्वारा इन्हें किसी भी प्रकार का लाभ प्राप्त नहीं है। इस सम्बन्ध में दो कीटनाइयाँ व्यक्त की गयी हैं। एक तो यह कि धुलाई की कार्य करने वाली इकाइयाँ पंजीकृत नहीं हैं। यह कार्य व्यक्ति विशेष द्वारा किया जाता है, दूसरे धुलाई का कार्य ठेकेदारों के माध्यम से होता है। ठेकेदार भी एक अपंजीकृत व्यक्ति होता है वह धुलाई का कार्य सम्पन्न कराने के लिए दैनिक मजदूरी के आधार पर श्रमिकों को नियुक्त करता है। इस प्रकार कालीन की धुलाई का कार्य पूर्णतया अस्मात्त अपंजीकृत तथा अनियन्त्रित है। इन श्रमिकों की नियुक्ति ठेकेदारों के माध्यम से होती है। श्रमिकों और ठेकेदारों के बीच कार्य की नियुक्ति तथा मजदूरी की दर से सम्बन्धित बातें सब मौखिक होता है। अतः इन प्रकार सरकार का किसी भी प्रकार का नियन्त्रण नहीं होता है। इन श्रमिकों को स्थाित क्षेत्र के अन्तर्गत लेने का प्रयास करने के लिए पहला आवश्यक कदम यह होना चाहिए कि धुलाई का कार्य करने वाले व्यक्तियों ठेकेदारों तथा कमीशन एजेंटों का पंजीकरण किया जाय।

कालीन उद्योग का महत्व दो दृष्टिकोणों से है। प्रथम, इसमें रोजगार के अवसरों को सृजन करने की क्षमता अधिक है। क्योंकि यह श्रम प्रथम तकनीक पर आधारित है इसमें पूँजी व श्रम के उत्पादन अनुपात पूँजी उत्पादन अनुपात की तुलना में अधिक है। उत्पादन लागत का

70% भाग श्रम लागत का हिस्सा होता है इसका प्रमुख आधार मानव श्रम है भारत के विभिन्न कालीन उत्पादक क्षेत्रों में लगभग 30 लाख व्यक्ति इस कार्य में लगे हैं।

सरकार ने अभी तक जो भी प्रयास इस उद्योग के लिए किया है वह केवल इसके नियंत्रित से प्राप्त होने वाली आय के कारण ही किया है रोजगार के अवसर के विकास के दृष्टि से नहीं किया है। इसका विकास गरीबी उन्मूलन और ग्रामीण बेरोजगारी को हल करने के लिये किया जा सकता है। कालीन उद्योग की तुलना में कोईद्वारा उद्योग ऐसा नहीं है जिसके उत्पादन लागत में श्रम का महत्व इतना अधिक हो। इस उद्योग में प्रयोग कोई मुद्रा अधिकृत: उन हाथों में पहुँचती है जो इस उद्योग में कार्य करते हैं। और उन सबों में छुट्टाली जाती है जिनमें बुनाई का कार्य होता है। अध्ययन से यह बात ज्ञात हुआ है कि इस उद्योग में छिगाइन, बुनाई छुनाई और छटाई का कार्य करते हैं या जूनी धागों के बगाने का कार्य करते हैं वे तुलनात्मक रूप से अधिक समृद्ध हैं। इस उद्योग का विकास उन गांवों में भी छुट्टाल कर सकता है जिनमें लोग गरीबी और आर्थिक परेशानियों से जीवन यापन

कर रहे हैं। इन क्षेत्रों में सरकार द्वारा इस उद्योग के विकास
 लिए बुनाई प्रशिक्षण केन्द्र स्थापित किया जाना चाहिए तथा
 14 वर्ष के ऊपर के लड़के और लड़कियों को बुनाई के कार्य का
 प्रशिक्षण दिया ^{जाना} चाहिए। वर्तमान में अखिल भारतीय दस्तकारी बोर्ड
 द्वारा बुनाई के कार्य का प्रशिक्षण दिया जा रहा है पर इस
 और अधिक सफलता नहीं प्राप्त हो सकती है बोर्ड का अनुभव
 नकारात्मक रहा है। बोर्ड के प्रशिक्षण कार्य में असफल होने का
 मुख्य कारण प्रशिक्षण में निमन्त्रितों और निवृत्तियों संस्थाओं को भाग
 लेना आवश्यक है, क्योंकि इनके द्वारा नये प्रशिक्षित बुनकरों को
 रोजगार दिया जाता है। प्रशिक्षण प्राप्त करने के माध्यम इन बुनकरों
 के पास न तो करियर होते हैं, कच्चे माल होते हैं जिसके अभाव
 में कालोन की बुनाई सम्भव नहीं है। अतः ट्रेनिंग पूरी करने के
 पश्चात् जिसमें सरकार एक बड़ी मात्रा में रकम खर्च करती है। ये
 बुनकर बेकार होते हैं। ग्रामीण श्रमिकों के लिए बहुत सी स्वरोजगार
 योजनाएँ हैं, जैसे राष्ट्रीय ग्रामीण रोजगार कार्य क्रम, ग्रामीण
 भूमिहीन स्वरोजगार गान्धी कार्यक्रम टाइटल और एन.एल.एस.
 ग्रामीण विकास योजनाएँ जिनके अन्तर्गत लक्ष्य को प्राप्त करने की लक्ष्य
 करोड़ों रुपये व्यय की गयीं जाते हैं। इस लक्ष्य को कालोन उद्योग के

माध्यम से पूरा किया जाता है यदि कालीन उद्योग के लिए उपयुक्त और संगठित कार्य क्रम अपनाया जाय और इस प्रशिक्षण कार्य क्रम में निर्माता और नियोक्तियों का सहयोग आवश्यक है ।

कालीन उद्योग भदोही और वाराणसी जिलों के ग्रामीण अर्थ व्यवस्था का आधार है। ऐसा अनुमान लगाया गया है कि नियति से प्राप्त होने वाले आय का लगभग 60% भाग मजदूरी को मजदूरी के रूप में दे दिया जाता है। इस क्षेत्र से लगभग 200 करोड़ रुपये का नियति प्रति वर्ष होता है जिसमें से 120 करोड़ रुपये वार्षिक कालीन बुनकरों से दस्तकारों को इस क्षेत्र में मजदूरी के रूप में भुगतान कर दिया जाता है । इसके कारण कालीन की बुनाई करने वाली अर्थ व्यवस्था में सुधार होता है क्योंकि हाल के वर्षों में अकुशल ग्रामीण मजदूरों की दरों में वृद्धि हुई है। तुलनात्मक रूप से यह कहा जा सकता है कि उत्तर प्रदेश में कृषि श्रमिकों के लिए उत्तम मजदूरी 18 रुपये प्रति दिन निश्चित की गयी है जब कि भदोही मीरजापुर में कालीन बुनकरों की मजदूरी 11 रुपये निर्धारित की गयी है ।

मीरजापुर जिले के दक्षिणी भाग में सिरसी, परेहार और ब्लुआ गांव में आदिवासी और जनजीवियां रहती है,

इनमें अधिकतर कोल रहते हैं जो अत्यन्त गरीब हैं, और इनमें से अधिकांश लोग गरीबी रेखा के नीचे रहते हैं। इस क्षेत्र में कृषि अधिकांशतः मानसून पर निर्भर है और अकाल के वर्षों में इनकी आर्थिक स्थिति और भी बिगड़ जाती है। जब से इन क्षेत्रों में कालीन की बुनाई का कार्य प्रारम्भ किया गया है उनके रहन सहन के स्तर में सुधार हुआ है।

मीरजापुर के कोलो का उदाहरण दूसरे पिछड़े हुए क्षेत्र और जातियों का उदाहरण बन सकता है। पूर्वी उत्तर प्रदेश के जिलों में कालीन की बुनाई मुसहरो, वनवासी, द्वारा की जाने लगी है। मुसहरो की जाति भूमिहीन जाति है और वे कृषि श्रमिक के रूप में कार्य करते हैं। जब से इन जातियों में कालीन की बुनाई का कार्य हुआ है इनके रहने की दशाओं में सुधार हुआ है। इसी प्रकार पूर्वी उत्तर प्रदेश के जिलों में हीरणों के पास कृषि योग्य भूमि नहीं है और वे कृषि श्रमिक के रूप में अपनी जीविका का निर्वाह करते हैं। कालीन की बुनाई के पश्चात् उनके रहन सहन के स्तर में आर्थिक स्थिरता आयी है। भारत वर्ष में कालीन उद्योग की एक ऐसा उद्योग है जिसमें पुंजी-श्रम-अनुपात श्रमिकों के पक्ष में है। यह एक आदर्श कुटीर उद्योग है जिसके द्वारा एक बड़ी मात्रा में कृषि आय में वृद्धि की जा सकती है।

कालीन उद्योग का दूसरा पक्ष उसके निर्यात

द्वारा विदेशी विनिमय आय से संबंधित है। कालीन का बाजार देश में न होकर विदेशों में है। अध्ययन में सर्वेक्षण की गई इकाइयों से यह बात स्पष्ट हुई है कि विभिन्न कालीन उत्पादन इकाइयों अपने कुल उत्पादन का 95% से सत प्रतिशत उत्पादन विदेशों को निर्यात कर देती है। अतः कालीन उत्पादन की वृद्धि से देश के निर्यात आय में वृद्धि की जा सकती है। जो देश के हित में है। कालीन उद्योग के निर्यात पक्ष पर विचार कर के यह कहा जा सकता है कि हस्तीनिर्मित कालीन के निर्यात में वृद्धि राष्ट्र के हित में है। छुट्टीर उद्योग के रूप में कालीन उद्योग द्वारा एक बड़ी जन संख्या को रोजगार के अवसर प्रदान करने के अतिरिक्त और इसके निर्यात से एक बड़ी मात्रा में विदेशी विनिमय की राशि प्राप्त होती है। ऐसे समय में जब कि देश के भुगतान का सन्तुलन देश के प्रतिकूल है, और व्यापार का सन्तुलन भी देश के प्रतिकूल है। अधिक से अधिक मात्रा में विदेशी विनिमय प्राप्त करना देश के हित में होगा। इससे व्यापार के सन्तुलन की प्रतिकूलता में कमी आ सकेगी।

कालीन निर्यात में वृद्धि के लिए एक ओर कालीन के उत्पादन स्तर में वृद्धि करना आवश्यक है दूसरे उसके निर्यात से सम्बंधित समस्याओं का हल करना आवश्यक है।

इस प्रकार कालीन उद्योग की समस्याओं के दो पक्ष हैं । एक तो उत्पादन संबंधी समस्याओं इसके नियति से संबंधित समस्याओं । उत्पादन संबंधी समस्याओं का संबंध देश के आन्तरिक अर्थ व्यवस्था से है इसके अन्तर्गत उन सभी समस्याओं को रखा जा सकता है जिनका संबंध उत्पादन आगत है जिसके अन्तर्गत निम्न समस्याओं को रखा जा सकता है ।

प्रथम क्रम सम्बन्धी समस्याएं

बूटीर उद्योग होने के साथ- साथ यह रोजगार का अच्छा स्रोत है इस उद्योग में कुल लागत का 65% मजदूरों को जाता है । कालीन उद्योग कुछ निश्चित क्षेत्रों में ही फैला हुआ है, इसलिए मजदूरों की संख्या में वृद्धि कर पाना मुश्किल हो गया है और यह एक आसान समस्या नहीं है, क्योंकि बाहर से बुलाये गये अकुशल मजदूरों को इस उद्योग की तकनीक से परिचित कराने व बुनाई का प्रशिक्षण देने में कम से कम एक वर्ष का समय लग ही जाता है। इस प्रकार कालीन उद्योग में मजदूरों की समस्या दो तरह से है। एक और तो मजदूर अकुशल है और उन्हें प्रशिक्षित करने में काफी समय की बर्बादी होती है दूसरी ओर कुशल दस्तकारों की संख्या सीमित है और ये कालीन दस्तकार कुछ सीमित क्षेत्रों में ही फैले हुए हैं ।

कालीन उद्योग में प्रशिक्षित श्रमिकों की कमी बाल श्रमिक नियन्त्रण और प्रतिबन्ध अधिनियम 1986 के लागू किये जाने के कारण और अधिक होगी क्योंकि वर्तमान में 14 वर्ष के बच्चों को कालीन उद्योग से हटा लिया गया है जब कि यह अनुचित है क्योंकि कालीन उद्योग अन्य बड़े उद्योगों की भांति नहीं है। इनमें बाल श्रमिकों के शोषण की सम्भावना नहीं है। मदीही ज्ञानपुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र द्वारा देश के कुछ कालीन के 80% भाग का निर्यात किया जाता है। इस उद्योग में अधिक से अधिक रोजगार के अवसरों का सृजन करने की सम्भावनाएं हैं। यह मूल रूप से विदित है भारतीय कालीन उद्योग का मुख्य आधार मानव श्रम है, कुल उत्पादन लागत को लगभग 70 % भाग श्रम लागत पर च्य होता है। इस उद्योग में लगभग 30 लाख व्यक्ति लगे हैं इस उद्योग के अन्य विशेषताओं में काठ पर बुनाई किये जाने वाले कालीन में गांठ लगाने के लिए किसी उर्जा की आवश्यकता नहीं होती है उद्योग में किसी प्रकार के प्रदूषण की सम्भावना नहीं है जैसे वायु प्रदूषण ध्वनि प्रदूषण व जल प्रदूषण की सम्भावना शून्य के बराबर या नहीं के बराबर होती है। कालीन उद्योग द्वारा भूमिहीन लोगों के तथा बेरोजगार व अर्द्ध रोजगार व्यक्तियों को कालीन उद्योग के माध्यम से पूर्ण रोजगार एवं सामयिक रोजगार

पुदान करने का अवसर दिया जा सकता है। इस उद्योग में हठताल की गुंजाइश कम ही है क्योंकि इस उद्योगमें कार्यरत बुनकर अपने-अपने घर पर काठ लगा कर बुनाई करते हैं किसी फैक्टरी विशेष जैसी चीज यहाँ पर नहीं है भदोही जमशिया मीरजापुर वाराणसी के क्षेत्र में बुनकरों का घर काफी एक दूसरे से दूर स्थित है, तथा बुनाई के बाद कालीन के कटाई, छटाई, कोना बनाना, धुलाई करना जैसी काँची की सजाई करना जैसे अन्य कार्य भी विलोपित होते हैं।

गुणात्मक उत्पादन की समस्या

विश्व के बाजार में अपने कालीन उत्पाद की गुणवत्ता तुलनात्मक रूप से अच्छा बनाना इस उद्योग का एक आवश्यक तत्व है। दुर्भाग्य-वश भारतीय कालीन निर्माता इस क्षेत्र में भी काफी उदासीन हैं। जब कि वे विदेशी बाजारों में भारतीय कालीन के बढ़ते माँग को देखते हैं, तो उनका एक मात्र प्रयास यही रहता है कि शीघ्रान्वेषी अपने व्यक्तिगत लाभ को ध्यान में रखते हुए हर स्तर के अच्छे या बुरे उत्पादों का नगदीकरण शीघ्र कर लें। इस लक्ष्य स्वरूप के कारण इस कालीन उद्योग के भविष्य को संव स्वरूप के व्यापारिक प्रतिष्ठता का दाव पर लगा देते हैं। कुछ विशेष

कारणों से आज कल ईरान में निर्मित कालीन का बाजार कुछ सीमित हो गया है और यह भारत के लिए अच्छा अवसर है । भारत वर्ष का विश्व व्यापार अपनी गुणवत्ता के आधार पर कालीन व्यवसाय को अधिक से अधिक फैला सकता है । भारतीय उत्पादित कालीन के नियति में वृद्धि की एक मात्र शर्त हमारे कालीन की गुणवत्ता है । गुणावता के आधार पर भारतीय कालीनों की मांग विश्व बाजार में बढ़ सकती है ।

उद्योग संरचना संबंधी समस्याएँ

भदोही के बुनकरों को गन्दी सड़के गन्दगी बूँदें करकट की समस्याओं से जूझना पड़ता है। एक बुद्धिजीवी को ऐसे बुनकरों के विषय में तर्क करना एवं उनके स्वास्थ्य की कल्याण करना बहुत तार्किक नहीं है, क्योंकि ऐसी गन्दी लहके और इस तरह गन्दगी का अम्बार जो कि भदोही की सड़को पर है बुनकरों के स्वास्थ्य को बुरे से बुरे परिस्थिति में ला सकता है। इन दस्तकारों को गरीबी की रेखा से ऊपर उठाने के लिए तत्काल आवश्यक कदम उठाना चाहिए क्योंकि जब तक उनका स्वास्थ्य सन्तोषजनक नहीं होगा उनकी वृद्धि का विकास भी नहीं होगा । इस प्रकार के बीमार मस्तिष्क वाला

कालीन बनकर कोई अति उत्तम नमूने का कालीन भला कैसे तैयार कर सकता है कुछ जगहों पर जैसे भदोही गोपीगंज, छमीरिया, मीरजापुर, घोसिया, औराई कुछ आवश्यक सेवाएँ, जैसे बिजली, टेलीफोन टेलिक्स दयनीय दशा में चल रही है। यदि इसी प्रकार की सोचनीय स्थिति रही और आर्थिक सहयोग भी नहीं मिलता तो कुछ आश्चर्य नहीं होगा कि हमारे देश का शतीब्दों से यह कला लुप्त हो जायेगी। यदि कालीन उद्योग को जीवित रखा है और सफल बनाना है। तो इसका विकास करना होगा। यदि इसके द्वारा महत्वपूर्ण विदेशी मुद्रा अर्जित करना है तो शक्ति से शक्ति कदम उपरोक्त समस्याओं को दूर करने के लिए उठाना अनिवार्य है। इसके साथ ही कालीन मजदूरों का रहन-सहन में सुधार लाना एवं उनके स्वास्थ्य पर विशेष ध्यान देना कालीन उद्योग के विकास के लिए अत्यन्त आवश्यक है।

विदेशी कालीन आयातकर्ताओं ने भदोही, झान्मूर, मीरजापुर कालीन उत्पादक क्षेत्रों में परिवहन सम्बन्धी सुविधाओं, जहाजों से सम्बन्धित सेवाओं और कागजों के आने जाने से सम्बन्धित सेवाओं के सुधार की आवश्यकता व्यक्त किया है। भदोही और

वाराणसी क्षेत्र में वायुयान सेवाओं की मांग की है। जर्मनी के एक आयातकानि यह व्यक्त किया कि कालीन की आपूर्ति में भारत से जर्मनी के बाजारों में पहुँचने में अधिक समय लगता है। पाकिस्तान से जर्मनी कालीन 10 से 12 दिन के अन्दर पहुँच जाता है जब कि दूसरी ओर भारत से यहाँ तक कि हवाई जहाज से भी उड़ानों की अनिश्चितता के कारण एक महीने से अधिक समय लग जाता है और समुद्री मार्गों द्वारा तीन महीने से भी अधिक लगता है। इसी प्रकार निर्यात सभी कागजातों का परिश्रम जर्मनी के बैंकों के पास पहुँचने में अधिक समय लगता है। जिसके कारण कालीन की बिक्री और भविष्य सम्बन्धी पुनः बिक्री प्रभावित होती है तथा आयातक एक आर्कषर्क स्थिति में होता है। जिसके कारण वह भारतीय कालीनों की बिक्री करने में हिचकिचाता है इस लिए कालीन की निर्यात में वृद्धि के लिए परिश्रम सम्बन्धी सेवाओं में सुधार की आवश्यकता है विदेशी ग्राहक मीरजा पुर भदोही कालीन क्षेत्र में भ्रमण करने में बहुत असुविधा महसूस करते हैं और कई ग्राहक तो यहाँ आना भी पसन्द नहीं करते। कुछ तो इस कारण से भी भारतीय कालीन का निर्यात अपेक्षाकृत नहीं बढ़ पा रहा है इस लिए भारत सरकार को कालीन निर्यात के लक्ष्यों को ध्यान में रखकर उपरोक्त समस्याओं पर प्रमुखता से विचार करना चाहिए।

कच्चे माल की समस्या

कालीन उद्योग में उत्तम गुण वाले जन की प्राप्ति देश में नहीं होती है। जन की कमी का सामना कालीन उद्योग के सम्मुख समय-समय पर गम्भीर संकट उत्पन्न कर देता है। दूसरी ओर अच्छे गुण वाले जन के मूल्य में वृद्धि के कारण इसका आयात पर्याप्त मात्रा में नहीं किया जा सकता है। जन के बढ़ते हुए मूल्य को नियन्त्रित करने के लिए तथा जन की कमी को दूर करने के लिए आयात कर में छूट दी जानी चाहिये साथ ही कालीन की रंगाई इत्यादि में कोयले का उपयोग होता है जिसकी स्वीकृत सरकार द्वारा नहीं दी जा रही है। एक अनुमान के आधार पर ऐसा कहा जाता है कि कालीन निर्माता अपनी मांग से 30% कम कोयले की स्वीकृत प्राप्त करते रहे हैं अतः कालीन निर्माताओं को आवश्यकतानुसार उचित मात्रा में कोयले की स्वीकृत प्रदान की जानी चाहिये।

5- कालीनो की डिजाइन एवं गुणवत्ता में सुधार

भदोही झान्पुर मीरजापुर कालीन उत्पादन क्षेत्र में हस्तनिर्मित कालीन की गुणवत्ता में काफी सुधार किया गया है। 5/25 : जिसमें एक वर्ग इंच कालीन में 31 टप्पे होते हैं ; श्रेणी के कालीन जो कि एक समय सबसे अच्छे काली की श्रेणी में गिना जाता है। आज उसी कालीन की गणना काफी निम्न श्रेणी में की जाती है, क्योंकि अब इस क्षेत्र में 10 $\frac{3}{4}$ / 72 से 12/60 श्रेणी में कालीन का निर्माण प्रारम्भ हो गया है जिसमें 176 टप्पे प्रति वर्ग इंच तक लगाये जाते हैं। हालाँकि अगर श्री नगर जम्मू काश्मीर में 209 से लेकर 250 टप्पे प्रति वर्ग इंच पहले से ही लगाये जा रहे हैं।

6- एक मजबूत कालीन संघ की आवश्यकता

भारत वर्ष में भारतीय कालीन नियति को बढ़ाने के लिए एक मजबूत कालीन निर्माता संघ होना अति आवश्यक है। कालीन आयात व निर्यात में जैसे **॥ क ॥** आयात को के द्वारा मंगी गई सुचनाओं का तुरन्त जवाब मिलना।

॥ख॥ अनेकता का विकास

॥ग॥ गुणवत्तापि र नियन्त्रण

॥घ॥ मूल्य का तुलनात्मक नियन्त्रण

॥च॥ अच्छे यातायात का होना अत्यन्त ही आवश्यक है।

भारतीय कालीन नियति को बढ़ाने में अत्यन्त आवश्यक तत्वों पर भारत सरकार संघ भारतीय नियतियों दोनों को ध्यान देना आवश्यक है। इन समस्याओं को हल करने के लिए एक मजबूत भारतीय कालीन निर्माता संघ की स्थापना आवश्यक है। जो भारत सरकार को कालीन नियति में उत्पन्न समस्याओं के समय-समय पर अवगत कराता रहे साथ ही अपने सदस्यों को नियति के नियमों का उचित रूप से पालन करने के लिए बराबर दबाव डालता रहे।

ऐसा कालीन नियतिक संघ भारत सरकार पर कालीन नियति में
पृष्ठ के लिए उन रंग डिजाइन आदि के आयात पर आयात पर
यामुक्ति प्रदान करने पर दबाव डाल सकती है ।

व्यापार में अनुचित साधनों का प्रयोग करने वाले आयातकों
को व्यापारिक संस्था से निष्कासित कर देना चाहिए अथवा
इन्हें अयोग्य घोषित कर देना चाहिए। ऐसे कुछ उदाहरण मिले हैं जिसमें
पश्चिमी जर्मनी के कुछ आयातकों की बेईमानी सामने आयी है ।
पश्चिमी जर्मनी के कुछ आयातक भारत में आकर आपूर्तिकर्तियों के यहां
जाकर आवश्यक से अधिक आयात का आदेश दिया करते हैं ।
पर जब यह माल पश्चिम जर्मनी के बन्दगाहों पर पहुँचता है तो
उसे लेने से इन्कार कर देते हैं। जिसके कारण नियतिकों तथा बैंक के
सम्बन्ध परेशानी उत्पन्न होती-होती स्थिति को रोकने के लिए
इन आयातकों को भारत सरकार या भारतीय कालीन निर्माता
संघ द्वारा व्यापारिक लेन देन के लिए अयोग्य घोषित कर देना चाहिए ।

7- कालीन उद्योग में तकनीकी विकास के लिए शोध संस्थान की आवश्यकता

भदोही झारखण्ड में स्थित कालीन उत्पादक क्षेत्र भारत के कालीन निर्यात का एक बड़ा क्षेत्र है। इस क्षेत्र में उत्पादन सम्बन्धी क्रान्तिकारी परिवर्तन हो रहे हैं। इस क्षेत्र के उत्पादन प्रक्रिया में प्रयोगात्मक आर्ट अथक से अधिक गाँवों का प्रयोग आई में दसायन का प्रयोग इत्यादि किया जा रहा है। इन सब परिवर्तनों के कारण जर्मनी के बाजार में भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनों की माँग बढ़ी है, और वर्तमान में जर्मनी हस्तीनिर्मित कालीनों के खरीदने का विश्व में सबसे बड़ा देश है। कालीन के निर्यात में और भी वृद्धि करने के लिए भदोही में डिजाइन निर्माण और माल के प्रयोग को जाने वाले माल के शोध में भदोही में एक कालीन टेक्नालाजी संस्थान की स्थापना की आवश्यकता है।

निर्यात सम्बन्धी समस्या में

कालीन उद्योग में उसके उत्पादन से सम्बन्धित विभिन्न समस्याओं का निराकरण के अतिरिक्त उसके निर्यात से सम्बन्धित विभिन्न समस्याओं का निराकरण भी आवश्यकता है।

कालीन उद्योग के नियति से सम्बन्धित समस्याओं में निम्न समस्याएँ सामने आई हैं ।

विषय बाजार में भारतीय कालीनों की कीमत

जिस कीमत पर भारत में कालीन तैयार किये जाते हैं उससे कहीं सस्ते मूल्य पर या भारतीय कालीनों के मूल्य से $2/3$ भाग मूल्य पर ही दूसरे देशों में वही गुण वाले कालीन तैयार हो जाते हैं भारतीय कालीनों की कीमतों के ऊँची होने का मुख्य कारण कुछ निर्यातकों द्वारा बुनाई जाँच में होने वाली वृद्धि का अधिक लाभ उठाना रहा है यदि बुनाई जाँच के एक प्रतिशत की वृद्धि हुई है तो निर्यातक अपने माल में 2 % की वृद्धि बेचते समय लेते हैं । बुनाई जाँच में होने वाली वृद्धि का भारतीय ठेकेदारों और निर्यातकर्ताओं का शोषण किया जा रहा है जब कि यह स्थिति भारतीय कालीन उद्योग के लिए दीर्घकालीन दृष्टिकोण से उपयुक्त नहीं है । निर्यातकर्ताओं के बीच स्वस्थ स्पर्धा का अभाव इस उद्योग को बर्बाद कर रहा है । इस स्थिति का लाभ बुनकर उठा रहे हैं । प्रशिक्षित बुनकरों की कमी के कारण

नियतिक किसी भी लागत पर माल प्राप्त करने के लिए बाध्य होते हैं जिसके कारण कालीन की कीमत में वृद्धि होती है और कालीन का नियति प्रभावित होता है। दूसरी ओर कालीनो का गुण भी प्रभावित होता है अतः विश्व बाजार में स्पर्धात्मक कीमते बनाये रखने के लिए भारतीय कालीनो की कीमतों को नियन्त्रण के अन्तर्गत रखना आवश्यक है। बुनकरों को अच्छे गुणवाले कालीन बुनने के लिए बाध्य करना चाहिए। इस सम्बन्ध में बुनकरों को दी जाने वाली अग्रिम की नीति पूर्णतया समाप्त किया जाना चाहिए। अग्रिम दिए जाने के स्थान पर यह उपयुक्त होगा कि उन्हें नियतिकों द्वारा कृण दिया जाय या सरकार द्वारा कालीन नियति प्रोत्साहन परिषद् के माध्यम से कृण दिया जाना चाहिए जैसे ही बुनकर बुनाई का कार्य समाप्त करे उनकी बुनाई का भुगतान तुरन्त होना चाहिए उत्तम यह होगा कि बुनकरों के कार्यशील पूंजी की आवश्यकता को पूरा करने के लिए राष्ट्रीय कूत बैल्लो द्वारा कृण उपयुक्त सुल्का के आधार पर दिया जाना उत्तम होगा। जिससे वे गुणात्मक कालीन देने के लिए प्रोत्साहित होंगे। नियतिकों द्वारा जिस प्रकार के आदेश दिए गये हैं उस आदेश के अनुसार उत्पादन तैयार करेंगे। इससे वे अपना उत्पादन भी बढ़ा सकेंगे। इस प्रकार बुनकर गुणात्मक कालीनो की बुनाई उपयुक्त गुण के आधार पर करेंगे और

इसे निर्यातकों को समय पर बुनकर दे देंगे । इसके साथ एक बात और भी है कि जब बुनकरो पर निर्यातकों का प्रतिबन्धनही लगा होगा तो उनका अपने उत्पादन पर और भी नियन्त्रण होगा और वे उपयुक्त गुणवाले कालीनों को बुनकरो से प्राप्त करने में समर्थ होंगे साथ ही जब निर्यातकों का वित्तीय विनियोग कम होगा तो उनके उत्पादन की लागत अपने आप कम होगी। इसके परिणाम स्वरूप बुनकरो को उत्तम उत्पादन के कारण अधिक मात्रा में आय प्राप्त होगी ।

चीन और पाकिस्तान में बने हुए कालीनों की तुलना में भारतीय कालीनों की कीमत अधिक है। जहाँ तक चीन का प्रश्न है चीन सरकार द्वारा उत्तम गुणवाले कालीनों के उत्पादन के लिए महत्वपूर्ण कदम उठाये गये हैं। इस सम्बन्ध में चीन में परीस्थन डिजाइन पर आधारित कालीन ईरान पाकिस्तान से आयात किये गये हैं । और उन्हें देखकर ऐसे कालीनों का निर्यात करना पड़ रहा है। जिनकी माँग गुण डिजाइन और रंगों की दृष्टिकोण से यूरोप और उत्तरी अमेरिका में अधिक है यह ऐसी बात है जिस पर भारतीय कालीन निर्यातकों को ध्यान देना चाहिए । पहले जब कभी भी जब किसी को परीस्थन डिजाइन के कालीनों की आवश्यकता होती थी तो वह भारत के बने कालीनों की बात करता था। वह ईरान के कालीनों को नहीं खरीदता था अतः चीन में बने हुए कालीनों के विकास और जिस पर

तेजी से वह विश्व के बाजारों का विकास कर रहा है। वह भारतीय कालीनों के लिए एक खतरा है।

इसी प्रकार यदि पाकिस्तान में अनेक हज़ार परसियन डिजाइन के कालीनों पर विचार किया जाय तो पाकिस्तान के कालीनों पर विचार किया जाय तो पाकिस्तान के लाहौर क्षेत्र में बने कालीन भारतीय कालीनों की तुलना में 20 % सस्ते है साथ ही पाकिस्तान के कालीनों की बिक्री मुख्य साख के आधार पर होती है। अतः कीमतों की दृष्टिकोण से भारतीय कालीन कम आकर्षक लगते है जितना आकर्षक कि चीन व पाकिस्तान के लगते है।

चीन के कालीन का औसत मूल्य प्रायः स्थिर बना रहा है और भारत के मूल्यों में 50 % की वृद्धि हुई है।

2- भारतीय हस्तीनिर्मित कालीन के विदेशी बाजार

भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनों को विदेशी बाजारों में बेचने के लिए विश्व के अन्य देशों के बने कालीनों विश्व के अन्य कालीनों से स्पर्धा करनी होती है इनमें मुख्य देश ईरान पाकिस्तान चीन अफगानिस्तान

4- कालीनो के नियति में देरी - अधिकांश कालीन आयातकर्ताओं द्वारा यह बात स्पष्ट की गयी कि भारतीय नियति कर्ताओं द्वारा समय से नियति नहीं लिया जाता है इसका मुख्य कारण यह है कि वे अपनी उत्पादन क्षमता से अधिक आदेश प्राप्त कर लेते हैं उनका खुशखबरी पर नियन्त्रण होने के कारण समय पर उत्पादन तैयार नहीं हो पाता इससे विदेशी आयातकर्ताओं ने अपनी हानि को दो रूपों में स्पष्ट किया है समय पर कालीन या बने हुए माल की प्राप्ति न होने के कारण विदेशी विक्रेताओं को एक बड़ी रकम उपभोक्ताओं को क्षतिपूर्ति के रूप में देनी पड़ी है जिससे उन्हें बौद्धिक हानि होती है। साथ ही उनके फर्म का नाम बदनाम होता है।

इस स्थिति से बचने का उपाय यह है कि भारतीय कालीन नियति कर्ताओं द्वारा केवल उतने ही आदेश प्राप्त करना चाहिए जिसका आपूर्ति वे समय से कर सकें।

5- अन्य देशों के कालीनो से स्पर्धा - विश्व बाजार में भारतीय कालीनो को चीन ईरान तुर्की और रूस आदि देशों में बने कालीनो से स्पर्धा करनी पड़ती है। भारतीय कालीनो के सम्बन्ध में प्रायः यह कहा जाता है कि इसकी कीमते अन्य देशों के कालीनो की तुलना में अधिक है। दूसरी ओर चीन में बने कालीनो में भारतीय कालीनो की कीमतों की तुलना में

कम है। विभिन्न देशों में मुद्रास्फ़िति के अतिरिक्त भी भारतीय कालीनों की कीमते अधिक ऊँची ठहरती है। अतः भारतीय कालीनों का विश्व बाजार में स्पर्धा करने के लिए स्पर्धात्मक कीमतों पर कालीन की बिक्री करनी होगी। कालीनों की कीमतों में कमी के लिए ऐसे कार्यक्रम उद्योग में अपनाने होंगे जिससे उत्पादन लागत में कमी हो सके। इसके लिए कालीन उद्योग में आधुनिक तकनीकी का इस्तेमाल करना होगा और प्रबन्ध सम्बन्धी सुधार करना आवश्यक होगा।

4-

कालीनों की डिजाइन और रंगों का समूह

भारतीय कालीनों के विदेशी आयातकर्ता द्वारा यह स्पष्ट किया गया कि विदेशी बाजारों में परम्परागत डिजाइन और रंगों पर आधारित कालीनों की माँग नहीं रह गयी है। विश्व बाजार में कालीनों का आकर्षक होना आवश्यक है और कालीनों का आकर्षक होना उनके रंगों के समूह उसकी बुनाई और धुलाई पर निर्भर है। आकर्षक दिखने वाले कालीनों की कीमत भी उसी के अनुसार होनी चाहिये। और यह इस बात पर निर्भर है कि इसमें कितने अच्छे ऊन का प्रयोग किया गया है तथा कि कितने स्फ़ाई से इसकी बुनाई की गयी है और इसकी धुलाई कितनी सुगलता से की गयी है।

अन्त में यह कहा जा सकता है कि कालीन उद्योग के समक्ष विश्व बाजार में गुण की कीमत स्थिरता और उत्पादन विश्वसनीयता सम्बन्धी तीन प्रमुख समस्याएँ हैं। भारतीय कालीन निर्यात कार्गो को उत्तम गुणवाले कालीन का उत्पादन करना चाहिए। विदेशों से आदेश प्राप्त करते समय आदेश में कालीन के गुण का विशेष रूप से स्पष्टीकरण लेना चाहिए। जिससे कालीन निर्यात में घोखाधड़ी समाप्त किया जा सके। जहाँ तक कालीनों की कीमत का प्रश्न है एक निश्चित सीमा तक कीमतों में वृद्धि होना आवश्यक है, क्योंकि संसार के विभिन्न देशों में एक निश्चित मुद्रा में मुद्रास्फीति होती है। इसके अतिरिक्त यदि कीमत में होने वाली वृद्धि लागतों में होने वाली वृद्धि के कारण है तो कालीन निर्माण के विभिन्न स्तरों में ऐसे विकास करने आवश्यक है जिससे उसके उत्पादन लागत में कमी हो सके। इसके लिए आधुनिक तकनीकों और प्रबन्धों का विकास करना होगा जिससे उत्पादन सम्बन्धी विश्वासनीयता भी बढ़ सकेगी।

इत्यादि है। कालीन की परसियन डिजाइन के सम्बन्ध में पाकिस्तान ने प्रयास किया है पर अभी भी भारत वर्ष में परसियन डिजाइन के कालीनो का उत्पादन किया जाता है।

सन 1974-75 के पश्चात से भारतीय हस्तनिर्मित कालीन का आयात पश्चिमी जर्मनी में सबसे अधिक हो रहा है। भारतीय निर्यातकों ने अपने प्रयास में कालीन की गुणवत्ता को सुधारने में कोई कसर नहीं छोड़ रखी है, इसका प्रमाण इस बात से मिलता है कि पश्चिमी जर्मनी में भेजे जाने वाले वे कालीन जो सन 1973 में 80 रुपया प्रति वर्ग मीटर बिकते थे। वह 1974 में 110 रुपया प्रति वर्ग मीटर हो गये और वही 1978 में 350 रुपया प्रति वर्ग मीटर हो गया। औसतन पिछले 6 वर्षों में जहाँ तक कालीन का मूल्य लगभग 425 % की वृद्धि हुई।

3- अच्छे गुण वाले कालीनो की समस्या प्रायः सभी देशों से ऐसा ज्ञात हुआ है कि भारतीय निर्यातक उत्तम किस्म के कालीनो का निर्यात न करके निकृष्ट गुण वाले कालीनो का निर्यात करने हैं। ऐसी स्थिति में उन्हें विदेशी ग्राहक नहीं मिल पाते हैं। भारतीय कालीनो के निर्यात में वृद्धि के लिए उत्तम गुण वाले कालीनो का उत्पादन न्याय युक्त कीमतों पर किया जाना चाहिए।

एक हजार करोड़ रुपये के हस्तनिर्मित कालीनों का उत्पादन का लक्ष्य :-

कालीन उद्योग के नियति सम्बन्धी महत्व को ध्यान में रखकर ऐसा लक्ष्य निर्धारित किया गया है कि भविष्य के वर्षों में कालीन के निर्यात को एक हजार करोड़ रुपये के मूल्य तक के आया जाय । इस उत्पादन लक्ष्य पर अतिरिक्त दस लाख व्यक्ति को कालीन उद्योग में रोजगार के अवसर प्रदान किये जा सकेंगे ।

भारतीय अर्थ व्यवस्था में जन संख्या की वृद्धि और ग्रामीण बेरोजगारी की समस्या के परिप्रेक्ष्य में इस उत्पादन लक्ष्य को प्राप्त करना आवश्यक है कालीन उद्योग एक रोजगार परक उद्योग है इसमें रोजगार की सम्भावना अधिक है इस लिए इसका विकास प्राथमिकता के आधार पर दिया जाना चाहिए । कालीन के निर्यात को एक हजार करोड़ रुपये तक बढ़ाने के लिए एक अच्छी मात्रा में प्रशिक्षित बुनकरों की आवश्यकता अधिक मात्रा में श्रमियों की आवश्यकता बुनाई की दृष्टि से निम्न और मध्य गुण वाले कालीनों की बुनाई को छोड़कर उत्तम गुण वाले कालीनों की बुनाई किया जाना आवश्यक है जिससे कालीन के मूल्य में वृद्धि आ सके और अधिक मात्रा में विदेशी विनिमय प्राप्त हो सके साथ ही कालीन उद्योग के उत्पादन को बढ़ाने के लिए संस्थागत पित्त की व्यवस्था करना आवश्यक है ।

कालीन उद्योग में निर्यात सम्बन्धी लक्ष्यों को पूरा करने के लिए विश्व के कालीन आयातकों के सहयोग की आवश्यकता है। आयातकों का सहयोग नये डिजाइन के चुनाव में स्पष्ट निर्देश और रंगों के समूहों के चुनाव का स्पष्टीकरण के रूप में दिया जाना आवश्यक है कि कालीन आयातकर्ता उपभोक्ताओं की रुचियों परन्तु और आसरात्मक -नुसार आयात का आदेश देते हैं। इस लिए आयातकों का यह प्रथम कर्तव्य होता है कि वे भारतीय आपूर्तिकर्ताओं के साथ नई डिजाइन व रंगों के समूह आदि का चुनाव इस प्रकार करना चाहिए जिससे कालीन अधिक से अधिक आकर्षक दिखायी पड़े विश्व के कालीन आयातकों को अपने आपूर्तिकर्ता पर पूरा विश्वास करना चाहिये। कालीन के निर्यात के सम्बन्धमें सबसे बड़ी समस्या विदेशी मांग की अस्थिरता है, मांग की यह अस्थिरता अन्य देशों के कालीनो के उत्पादन के सम्बन्ध में और बढ़ रही है। इस लिए कालीनो का उत्पादन सस्ते से सस्ते लागत पर अन्तराष्ट्रीय कीमतों के परिवेश पर करना आवश्यक है। भारतीय कालीनो का मुख्य बाजार संयुक्त राज्य अमेरिका और यूरोपीय देशों में है।

भारतीय कालीनो के विदेशी मांग को स्थिर और उच्च स्तर पर बनाये रखने के लिए नये सम्भावित बाजारों पर विचार

करना आवश्यक है साथ में यह भी ध्यान रखना होगा कि केवल भारत वर्ष ही ऐसा देश नहीं है जो कालीन का उत्पादन कर रहा है। विदेशी बाजारों में साथ बनाये रखने के लिए नती डिजाइन नये रंग और नये गुणवाले कालीनो के विकास पर लगे देना आवश्यक है जिससे इसकी मांग विदेशों में बनी रहे।

कालीन उद्योग का भविष्य

जहाँ तक कालीन उद्योग के भविष्य का प्रश्न है यह कहा जा सकता है। कि इसका भविष्य उज्ज्वल है क्योंकि विदेशी बाजार में भारतीय हस्तीनिर्मित कालीनो की मांग में निरन्तर वृद्धि हो रही है आवश्यकता इस बात की है कि उत्तम गुणवाले और डिजाइन वाले कालीनो का उत्पादन विश्व के अन्य देशों के उत्पादन लागत को ध्यान में रख कर किया जाना चाहिए। कच्चे माल की दृष्टिकोण से भारतीय अव्यवस्था की स्थिति अन्य देशों की तुलना में उत्तम है। कालीन उद्योग के विकास में सरकार द्वारा विभिन्न प्रयासों को लिये जाने की आवश्यकता है इन प्रयासों में बुनकरों का प्रशिक्षण उन्हें कार्यशील पूंजी प्रदान करने के लिए संस्थागत

पिस्त का प्रबन्ध अधोस्तरणा का विकास आदि की जिम्मेदारी लेनी होगी साथ ही यह भी देखना होगा कि औद्योगिक कानूनों को इस उद्योग पर लागू करने के पहले उस पर विचार विमर्श आवश्यक है जिसके लिए कालोन निर्माता निर्यातिक हुनकर तथा अन्य ज्योक् दो के साथ विस्तृत विचार विमर्श करना आवश्यक है जिससे इस उद्योग के विकास की कठिनाइयों को दूर किया जा सके ।

परिशिष्ट - एक

कालीन निर्माताओं/नियतिकर्ताओं के सर्वेक्षण की

प्रश्नावली

- 1- फर्म का नाम व पता _____

- 2- फर्म के प्रकार _____
 क- सकाकी _____
 ख- हिस्सेदार _____
 ग- अन्य _____
- 3- किसने हिस्सेदार है ? _____
- 4- उनके हिस्से का अनुपात _____
 एक साझेदार द्वारा किसी
 पूंजी लगाई गई है ? _____
- 5- फर्म कब से कार्य कर रही है ? _____
- 6- फर्म द्वारा किन-किन वस्तुओं का उत्पादन किया जाता है ?
- 7- उत्पादित वस्तु की बिक्री कैसे होती है ?
देश में विदेश में

8- गत वर्ष कितने मूल्य का उत्पादन किया गया ।

क- मात्रा

ख- मूल्य

9- फर्म के उत्पादन का विवरण

10-	<u>वर्ष</u>	<u>उत्पादन की मात्रा</u>	<u>मूल्य</u>
	1980	_____	_____
	1981	_____	_____
	1982	_____	_____
	1983	_____	_____
	1984	_____	_____
	1985	_____	_____
	1986	_____	_____
	1987	_____	_____
	1988	_____	_____
	1989	_____	_____
	1990	_____	_____

11- फर्म में कितनी पूंजी लगी हुई है ? _____

12- फर्म में प्रारम्भ में कितनी पूंजी लगाई गई ? _____

13- फर्म में विनियोजित पूंजी का विकास

<u>वर्ष</u>	<u>लगी हुई पूंजी</u>	<u>लोगों की संख्या</u>
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

14- पूंजी के स्रोतों या पूंजी कहाँ से प्राप्त होती है? -----

15- फर्म में लगे कर्मचारियों की संख्या? -----

16- फर्म के प्रारम्भ में कितने कर्मचारी लगाये गए थे? -----

17- फर्म में स्थायी/अस्थायी कर्मचारियों की संख्या कितनी है? -----

18- फर्म द्वारा कच्चा माल खरीदा जाता है या नहीं? -----

- 19- कच्चा माल कहाँ से खरीदा जाता है
तथा क्या खरीदा जाता है ? _____
- 20- फर्म में लगे कुशल और अकुशल श्रमिकों
की संख्या कितनी है ? _____
- 21- फर्म बना बनाया माल किससे खरीदता
है ? _____
- 22- फर्म बने हुए माल को आदेश देकर
खरीदता है या ऐसे ही खरीदता है ? _____
- 23- फर्म द्वारा बने माल का विक्रय बाजार
के किन-किन देशों में है ? _____
- 24- फर्म की समस्याएँ कौन-कौन सी हैं ? _____
- 25- फर्म को अधिक क्षमता के आधार पर कार्य
करने के लिए आप कौन-कौन से सलाह
देते हैं । _____
- 26- आप ठेकेदारों को कालीन की बुनाई
किस दर पर देते हैं ? _____

27- बुनकरो को देते है या नही देते है तो किस दर पर

क- भदोही मे कालीन बुनकरो के नाम व पता

ख- कालीन धोने वालो के नाम पता

ग- बनाने वाले ठेकेदारो के नाम पता

घ- सबसे पुराना कालीन उद्योग किसका है ।

परीक्षा दो

बुनकर परिवारों के सर्वेक्षण की प्रश्नावली

- 1- नाम _____
 उम्र _____
- 2- परिवार में बुनाई करने वाले
 सदस्यों की संख्या _____
- 3- काती या ऊँती धागाइयादि
 कहाँ से आता है । _____
- 4- कच्चा स्वामियों के यहाँ
 कालीन की बुनाई के कार्य
 के लिए मजदूरी की दर क्या है _____
- 5- क-मजदूरी की दर पुरुषों के लिए _____
 ख- महिलाओं के लिए _____
 ग- बच्चों के लिए _____
- 6- कालीन को बुनाई करने वाले
 मजदूरों को क्या वर्ष भर रोजगार
 मिलता है ? _____

- 7- आपके यहाँ कितने करघे लगे हैं ? -----
 किस समय लगाया करघे पर बुनाई -----
 कार्य कितने लोग द्वारा किया जाता है । -----
- 8- एक करघे पर कितने लोग को काम करते हैं ? -----
- 9- करघे पर बुनाई का कार्य स्वयं करते हैं ? या मजदूरों की सहायता से करते हैं? -----
- 10- क्या आपको वर्ष भर काम मिल पाता है ? आप कितने मजदूर रखे हैं । -----
- 11- आप मजदूरी क्या देते हैं और मजदूर रखते हैं तो ? -----
- 12- क्या मजदूर को वर्ष भर रखते हैं मजदूरों को मजदूरी दिनक साप्ताहिक या मासिक आधार पर दी जाती है? कैसे -----

- 13- आप एक करघे पर वर्ष भर में कितने
मूल्य का कालीन तैयार करते हैं? -----
- 14- आप की समस्या कौन-कौन सी
है। -----
- 15- करघा लगाने के लिए आपने कहीं से -----
वित्तीय सहायता प्राप्त की है -----
या नहीं ? यदि हाँ तो कहाँ से, -----
आपके क्षेत्र में सबसे अधिक करघे -----
कितने पास हैं ?
- 16- उनके पास कितने करघे हैं? -----
- 17- भदोही में ऐसी कौन सी कालीन की फैक्टरी
है जिसने करघों की भी स्थापना की
है ? -----
- 18- वर्तमान में उनके पास कितने
करघे हैं। -----
- 19- कितने आदमी उसमें काम
करते हैं ? -----

- 20- क्या उन्हें वर्ष भर रोजगार
मिलता है ? _____
- 21- मजदूरी की दरे क्या है ? _____
- 22- करघे की लम्बाई चौड़ाई क्या
होती है । _____
- 23- एक करघे पर कितने लोगो को
रोजगार प्राप्त होता है ? _____
- 24- करघे का सबसे छोटा आकार
उसके लगाने में कितनी पूंजी
लगती है ? _____
- 25- उस पर एक साथ कितने
व्यक्ति काम कर सकते है? _____
- 26- फुट के अनुसार मजदूरी की दरे
और दिन के अनुसार की दरे
क्या होता है _____
- 27- एक दिन में आप कितना
लम्बा चौड़ा बना लेते है । _____

28- उसकी मजदूरी कितनी

होती है ?

29- जिन फैक्टरीयों ने करघे की

स्थापना की है उनके नाम ?

कम्पनी के नाम

करघे की संख्या

काम में लगे बुनकरों की संख्या

झानपुर

भदोही

मीरजापुर

परीक्षा- तीन

कालीन की धुलाई, कटाई रंगाई करने वालों के सर्वेक्षण की
प्रश्नावली -

- 1- कालीन की धुलाई का कार्य _____
करने के लिए दैनिक मजदूरी _____
क्या दी जाती है ? _____
- 2- कालीन की धुलाई का कार्य _____
परिष्कार सेट मालिकों द्वारा _____
किया जाता है या नहीं ? _____
- 3- ठेकेदारों द्वारा जो धुलाई _____
का कार्य कराया जाता है उसकी _____
मजदूरी क्या दी जाती है ? _____
- 4- परिष्कार सेट कौन लगवाता है? _____
- 5- एक कालीन धोने में कितने दिन का _____
समय लगता है। कालीन की कटाई _____
धुलाई के पहले की जाती है या बाद _____
में । _____

6- एक धुलाई केन्द्र पर वर्ष में _____
किन्तु कालीन धुले जाते हैं, _____
कालीन की धुलाई का मूल्य _____
कैसे लिया जाता है ।

7- पीम्पिंग सेट द्वारा जल की आपूर्ति _____
के लिए क्या मूल्य लिया जाता _____
है ? _____

8- वर्ष भर में आप किन्तु कालीन _____
की धुलाई करते हैं क्या धुलाई _____
का कार्य वर्ष भर चलता रहता _____
है ? _____

9- गजद्वार किन्तु दिन के लिए रखे _____
जाते हैं किन्तु स्थायी हैं किन्तु _____
दैनिक आधार पर ? _____

10- स्थायी मजदूरो की मजदूरी _____
 दैनिक मजदूरो की मजदूरी _____
 क्या दी जाती है ? _____

11- एक दिन में एक श्रमिक द्वारा
 कितने मीटर कालीन की धुलाई
 की जाती है ? _____

12- धुलाई के कार्य के लिए अपने जो
 ट्यूबेल लगाया है, इनमें आपका
 कितना व्यय हुआ है । _____

13- एक दिन में एक श्रमिक द्वारा
 कितने मीटर कालीन की
 धुलाई की जाती है ? _____

14- धुलाई के कार्य के लिए आपने
 जो ट्यूबेल लगाया है इसमें
 आपका कितना व्यय हुआ ? _____

- 15- क्या आपने पीम्पिंग सेट केवल
धुलाई के कार्य के लिए लगाया
है या नहीं ? _____
- 16- धुलाई के अतिरिक्त आप
कौन सा काम करते हैं ? आप
धुलाई का कार्य कितने श्रमिकों
के आधार पर करते हैं ? _____
- 17- एक समय में कितने जालीनों की
धुलाई _____
- 18- स्थायी अस्थायी कर्मचारियों
को वेतन कितना देते हैं । _____
- 19- आपके पास दैनिक मजदूरी के
आधार पर कितने श्रमिकों को
रखने की व्यवस्था है और कितने
रखे हैं ? _____
- 20- धुलाई का कार्य कितने महीने
में सबसे अधिक होता है । _____

- 21- आपका मुख्य पेशा क्या है? -----
- 22- आपने पीम्पिंग सेट किस उद्देश्य
से लगाया है ? -----
क- सिपाई के लिए -----
ख- धुलाई कार्य के लिए -----
- 23- आप कालीन की धुलाई का
कार्य क्यों करने लगे ? -----
- 24- सन 1980 के पहले धुलाई का
कार्य करने वाले कौन-कौन
से पीम्पिंग सेट थे ? -----
- 25- सन 1970 के पहले धुलाई
का कार्य करने वाले कौन-
कौन से पीम्पिंग सेट थे ? -----
- 26- एक कालीन की धुलाई में
पीम्पिंग सेट मालिकों को
मिलता है या एक ठेकेदार एक
कालीन की धुलाई में कितना
पैसा लेता है ? -----

27- आप मीहने में कितने मूल्य _____
 की धुलाई का कार्य कर _____
 लेते हैं ? _____

28- धुलाई के सभी खर्च निकालने
 के बाद आपके मीहने में कितना
 बचता है? _____

प्रीमिंग सेट मालिक	स्थापना वर्ष	कितनी पुंजी	वर्ष भर में कितने
का नाम		लगी	मूल्य की धुलाई कर
_____	_____	_____	लेते हैं ।

सर्वेक्षण धुलाई श्रीमती द्वारा करना है ?

- 1- नाम _____
- उम्र _____
- परिवार की सदस्य संख्या _____
- कमाने वालों की संख्या _____
- 2- परिवार के अन्य सदस्य _____
- कौन सा काम करते हैं मकान _____
- गांव में है या शहर में कितनी _____
- दूर से आते हैं? _____

(Selected Bibliography)

1. Agarwala, P.N.: Indian Export Strategy (1978);
Vikas Publishing House, New, Delhi.
2. Agarwala, A.N.: Indian Economy (1983); Vikas
New Delhi.
3. Anstey, Vera: The Economic Development of India
(1922) ; Longmans Green, London.
4. Ahuja, B.N. Small Scale Industries in India,
III edition, Narma Brothers,
New Delhi (1981).
5. Bagchi, A.K.: Private Investments in India 1900-1939
(1957); Cambridge University Press.
6. Banerjee, Mrityunjay; Planning in India (1981),
Oxford & IBH Publishing Co., New Delhi.
7. Bauchet; Economic Planning; The French
Experience (1968).
8. Bhagwati, J.N.: Trade Tariffs and Growth (1969);
Weidenfield and Nicolson, London.
9. Bhagwati; The Tying of Aid; Unctad Secretariat,
New York.
10. Bhagwati, J.N. India Planning for Industrialisation
and Desai, Padma; (1970); Oxford University Press
London.

B

11. Bhattacharya, Dhires; A Concise History of the Indian Economy 1750-1950; Prentice Hall of India, New Delhi.
12. Brahmananda, P.R.; The Failing Economy and How to Revive It (1977); Himalaya Publishing House Bombay.
13. Cairncross, A.K.; Factors in Economic Development (1962), Allen & Unwin, London.
14. Casse, Robert and Wollfson, Margaret (Ed); Planning for Growing Populations (1978); Development Centre of OECD, Paris.
15. Chaudhuri, Prmit; The Indian Economy: Poverty and Development (1982); Vikas Publishing House New Delhi.
16. Coale and Hoover; Population Growth and Economic Development Low- income Countries (1978); Princeton University Press, USA.

(SELECTED BIBLIOGRAPHY)

17. Capital requirements of Small Industry, Extension Training Institute, 1974.

18. Carpet-	e-	World.	1979
19. Carpet	e-	World	1980
20. Carpet	e	World	1981
21. Carpet	e-	World	1982
22. Carpet	e-	World	1983
23. Carpet	e-	World	1984
24. Carpet	e-	World	1985
25. Carpet	e-	World	1986
26. Carpet	e-	World	1987
27. Carpet	e-	World	1988
28. Carpet	e-	World	1989
29. Carpet	e-	World	1990
30. Carpet	e-	World	1991
31. Carpet	e-	World	1992
32. Carpet News.			1996
33. Carpet News			1977
34 .Carpet News			1978.

Conde, John et al: Studies in Migration from Rural
Sector; Oxford Delhi.

36. Dagli, Vandilal, (Ed): A Profile of Indian Industry (1970)
Vora & Co, Bombay.

37. Daggi, Vandilal, India's Foreign Trade (1973);
Vora & Co. Bombay.
38. Dande Kar and Rath; Poverty of India (1971) Indian School
of Political Economy.
39. Das Gupta, A.K.; Planning and Economy Growth (1965);
George Allen and Unwin, London.
40. Datta and Sundharam; Indian Economy (1988); S. Chandra and
Company, New Delhi.
41. Datta, Amlan ; Essays on Economy Development (1971);
The Bookland Calcutta.
42. Datta, Amlan; Perspectives of Economic Development
(1973); Macmillan Madras.
43. Datta, Bhabatosh; Economic of Industrialisation (1978);
The Bookland, Calcutta.
44. De Castro; Geography of Hunger.
45. Dewett and Verma; Indian Economics (1987); S.Chand
Delhi.

46. Dhar and Lydall: The Role of Small Enterprise in
Indian Economic Development (1958);
The Institute of Economic Growth,
New Delhi.
47. Dobb, Maurice: Some Aspects of Economic Development
Three Lectures; Delhi School of Economics,
Occasional Paper No. 3
48. Donaldson; Economics of the Real world (1973);
Pelican, London.
49. Dhar P.N. Small scale Industries in Delhi, Asia
Publishing House, New Delhi, 1961.
50. Dhar and H.Lydall, The Role of Small Enterprises In
Indian Economic Development,
Asia Publishing House, New Delhi, 1961.
51. Director of Industries; 1965. Survey report of Handicrafts
of Kinnor district (Himanchal Pradesh)
Directorate of Industries, Himanchal
Pradesh , Shimla,
52. Export of Carpets and floor covering.
53. Fraser James B; 1820: Journal of a tour through parts
of snowy ranges of Himalayas
Mountains and to the source of river
Jamuana and ganges.

54. Grewel Neelam: 1990, A study of the processes, Techniques, designs and wear characteristics of floor coverings of Himachal Pradesh, India unpublished Ph. D. Thesis, M.S. University of Baroda.
55. Ghosh, Alok: Indian Economy: Its Nature and Problems (1975); World Press calcutta.
56. Ghosh: The Changing Profile of India's Industrial Policy (1974); World Press Calcutta.
57. Gupta Raja Ram, 1989 Indian carpet Industry- a Prespective for growth. Indian Textile. J.99(4); P.P. 84-89.
58. Government of India, Ministry of Industry Office of the Development Commissioner, " Strategy for Ancillary Development, " Report of the Committee set up by DC (SSI), New Delhi, 1978.
59. Government of India, Ministry of Industry, Development Commissioner (SSJ) SSDO Annual Report , New Delhi, 1978-79.

60. Handicraft India year Book 1990.

Islam, Nurul (Ed.): Agricultural
Policy in Developing Countries,
Macmillan London.

61. Industrial Development Bank of India, Seminar on

Industrial Development of Back ward areas,
Bombay 1980; Papers and Proceedings Bombay,
IDBI 1981).

: Industrial Evolution of India in
Recent Times 1860-1939 Ed. Bombay, Oxford
University, 1971. Industrial Economy of
India, New Delhi, Light and lite, 1978.

: Impact of Industrialisation on the
Rural Community, Delhi, Research
Publications, 1972.

62. Jha, L.K. : Economic Strategy for the 80s (1980);
Allied Publishers, New Delhi.

63. Kothari's : Economic and Industrial Guide of India
1982-83, Madras. Kothari, 1982.

64. Kaushal. G: Economic History of India 1957-1966
(1979); Kalyani Publishers, New Delhi.

65. Lakadwale, DT and Sandesara, JC Small Industry in a Big City- a Survey of Bombay, Bombay University of Bombay, 1960.
66. Mehta, M.M. Structure of Indian Industry, Popular Bombay, 1955.
67. Mehta, F.A: Economy (1979); Macmillan, Delhi.
68. Minhas: Planning and the Poor (1974).
69. Myint, H. The Economics of Developing Countries: Hutchinson, London.
70. Morse and Staley, Modern Small Industry for Developing Countries, MC. Graw Hill Book Company New York. 1965.
71. Noble, A.G. and Dutt, A.M. Indian Urbanisation and Planning (1977); Tata Mc Graw- Hill, New Delhi.
72. Nagaiya, D, Small Scale Industry Development in India- Policy, Programme and Institutional Support Hong- Kong, 1985 in Victor sit fung- shuen (ed), Strategies for small scale Industries Promotion in Asia Hong- Kong; Lonman Group (Far East)Ltd. 1985.

73. NCacr, Study of Selected Small Industrial Units
New Delhi 1973.
73. Owen, Wilfred: Strategy for Mobility (1964); The
Brookings Institution, Washington, D.C.
74. O. Oommen, MA Small Industry in Indian economic growth -a
case study of Kerala Delhi: Reserch
Publications in Social- Science 1972.
75. Parikh Suryakant M, How to Finance Small Business
Enterpises, The Macmillan Company .
76. Papola, TS, Spatial diversification of Industries - a
study in Uttar Pradesh , Bombay: Industries
Development Bank of India 1980.
77. Pandey, M.P: The Impact of Irrigation on Rural Development
(1978) ; concept Publishing company,
New Delhi.

Programmes of Industrial Development
1951-56, 1956-61 1961-66 , Delhi, Manager
of Publications.
78. Prasad K and Ramareo, TVS, Employ-ment Potential of
Manufacturing Industries, Sterling
Publishers Pvt. Ltd, New Delhi.

79. Rao RV. Cottage and Small scale Industries and
Planned Economy, sterling Publishers,
Delhi, 1967.
80. Ramesh P. Sinha, Some Problems of small scale industry.
New Delhi: Janaki Prakashan, 1985.
81. Rangarajan, C. et al; Strategy for Industrial Development
in the 80s (1981); Oxford & IBH Publishing
company, New Delhi.
82. Ray, Rajat K; Industrialisation of India: Private
Corporate Sector (1979); Oxford University
Press Bombay.
83. Ray, S.K. Indian Industrialisation (1989; under Prints),
Prentice- Hall, New Delhi.
84. Reddaway, W.B. The Development of the Indian Economy
(1962); George Allen & Unwin, London.
85. Robson, W.A. Nationalised Industry and Public
Ownership (1979); George Allen & Unwin,
London.
86. Sadhak, H, Industrial development in backward regions
in India , Allahabad: Chugh Publications,
1986.

87. Sandesara, J.C, Size and capital intensity in Indian Industry, Bombay: University of Bombay, 1980.
88. Sandesara, JC, Small Industry in India evidence and interpretation, Ahmedabad 1980.
89. Sen, A.K,: Employment, Technology and Development (1975); Oxford University Press London.
90. Shah Narottam (Ed); Industrial Development of India (1986); Published by Commerce Bombay.
91. Shannon (Ed): Under developed Areas: A Book of Readings and Research (1957); Harper and Brothers, New York.
92. Singh, Charan; India's Economic Policy: The Gandhian Blueprint (1978); Vikas Publishing House, New Delhi.
93. Singh, Tarlok; India's Development Experience (1947); Macmillan, London .

Small Industries, New Delhi, Development Commissioner, small scale Industries, 1971.

Small Industry: Challenges of the Eighties, Delhi Vikas, 1981.

94. Saray, D.N; 1982 Indian Craft Development and Potential.
Vikas Publishing House Pvt. Ltd.
New Delhi PP. 70-82
95. Statistical Magazine of Mirzapur. (Hindi).
96. Statistical Magazine of Varanasi. (Hindi).
97. Tabah, Leon: Demographic Problems to Development,
1970-71.
98. Tandon , B.C.: Economic Planning: Theory and practice
(1975); Chaitanya Publishing house
Allahabad.
99. Thomas, P.J.: The problem of Rural Indebtedness
(1941).